

<<热迷行销>>

图书基本信息

书名：<<热迷行销>>

13位ISBN编号：9787506436816

10位ISBN编号：7506436817

出版时间：2006-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：伯飞特

页数：206

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<热迷行销>>

内容概要

《热迷行销》掌握行销最新趋势，采取独特演讲口语，汇聚精彩故事笑话，是行销趋势专家数百场演讲的精华，全文分成五讲：智能时代正确努力、买方市场观念升级、顾客导向消费心理、创新求变未来商机、热迷行销无往不利。

为了让读者更容易掌握热迷行销，每一章结尾都附有“简讯重点提示”，以方便记住重点及往后的复习，还有著名的热迷大案例与发人深思的热迷小故事，最后把笑话集结于“热迷博客”单元，以作为《热迷行销》的附加特色。

<<热迷行销>>

作者简介

伯飞特（perfect），本名林宗伯，行销趋势学知名讲师，每年演讲上百场（趋势与未来、紫牛三部曲、消费心理学等），以创新观念、系统思考、幽默风趣闻名。

早年热衷潜能训练，举凡神经语言学、组织领导学、生命能量学等皆有所涉猎。现为台湾卓越团队发起人兼团队长。

<<热迷行销>>

书籍目录

第一讲指挥时代 正确努力第一章 找对方向做对事情三波文明三种努力正确的地方正确的答案成功惯性失败主因第二章 活用知识认清事实认清事实找对策略掌握趋势正确判断用心发现微小差异第三章 财商智慧贫富两极金钱奴隶与贫困人生金钱主人与富足人生有钱有闲与没钱没闲第四章 经营智慧卓越领导事业奴隶与暂时收入事业主人与持续收入主动人生与被动人生第五章 身心智慧长寿革命超乎想象的平均寿命生命能量与生命活力正向能量与负向能量热迷大案例：麦当劳的热迷行销第二讲买方市场 观念升级第六章 卖方思维推销管理制造业与产品营销服务业与服务营销推式策略管理逻辑第七章 买方思维领导消费体验业与体验营销创造体验吸引顾客拉式策略领导逻辑第八章 衣食住行 育乐健美消费升级体验挂帅育乐健美创造体验帮助顾客解决问题第九章 需要想要渴望还要基本欲求与精神欲求价值营销与超值营销企业思维与消费思维第十章 顾客四买营销新义“顾客三买”与“顾客四买”新时代营销五大定义营销策略与策略营销热迷大案例：科幻教主星际大战第三讲顾客导向 消费心理第十一章 欲望升级基本人性基本欲求与安全欲求爱与被爱与尊重欲求自我实现与忠贞不贰第十二章 感性诉求理性消费消费行为与消费习惯消费信念与消费价值自我认同与消费忠诚第十三章 与众不同 吸引顾客完美设计与附加特色愿景时刻与非常满意鲜明主题与独特风格第十四章 难忘体验留住顾客忠贞不贰与难忘体验身体体验与情感体验心智体验与心灵体验第十五章 热迷病毒倍增顾客延伸体验与散播病毒干扰病毒与许可病毒强弱病毒与影响媒介热迷大案例：索尼再造与蜘蛛侠第四讲创新求变 未来商机第十六章 戴尔电脑消费直购电脑直销吸引顾客消费直购留住顾客消费者直购的时代第十七章 星巴克熟客俱乐部传奇故事吸引顾客完美体验留住顾客熟客分享倍增顾客第十八章 亚马逊传道消费者创造需求吸引顾客行为行销留住顾客传道消费倍增顾客第十九章 举世闻名 派克鱼铺表演行销吸引顾客

<<热迷行销>>

章节摘录

天体讲师 美国有一位教人际关系与沟通技巧的讲师，非常有名，演讲邀约不断，行程非常紧凑，常常讲完这一场，飞到下一场时才知道演讲对象。有一次， 赶到演讲的饭店时，才知道当天演讲的对象为天体营团体，时间快到了，讲师从后门走进舞台后方的演员化妆室准备出场，他心想：“天体营团体，肯定没人穿衣服哆！”为了礼貌，也为了示范人际沟通第一步（同情心），当 机立断，脱光衣服，一丝不挂，冲上舞台，拿起麦克风，正要开讲，才发现 台下数百位观众，全部盛装出席。原来大家考虑到讲师不是天体营成员，为 了发挥同情心，大家通通把衣服穿上啦！

P205

<<热迷行销>>

编辑推荐

这是一本告诉大家未来趋势的书，这是一本帮助人们迈向有钱有闲的书，是一本让营销人或想了解营销的人探索最新营销趋势的书，也是一本鼓励个人创业开创新局面的书。它内容主要分为五讲，从最大的趋势讲到微小的差异，从卖方市场讲到买方市场，从销售者赚钱讲到消费者致富，从满足顾客需求讲到创造顾客需求，从依靠热迷创造佳绩讲到与热迷结盟共创价值。

<<热迷行销>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>