

<<胶带营销>>

图书基本信息

书名：<<胶带营销>>

13位ISBN编号：9787515801360

10位ISBN编号：7515801360

出版时间：2012-3-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：[美]约翰·詹斯奇

页数：241

译者：南溪

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>

## <<胶带营销>>

### 内容概要

你的营销技巧是不是像胶带一样简单、有效、便捷？

胶带总是能十分简单、快捷地解决我们日常生活中的问题。在《胶带营销》中，你将了解到一种系统的营销方法，你会惊奇地发现，高效的营销战略就像一卷黏糊糊但绝对管用的胶带一样屡试不爽。

著名的小企业营销大师约翰·詹斯奇将告诉你如何制定并执行一套营销计划，让你的生意生机勃勃、持久不衰。

本书分三个部分，将分别介绍“胶带营销”体系的不同方面，以及你如何将这些原理应用到你的生意中。

他们将告诉你最基本的营销原理：

- ? 首先，学习最基本的原理，让你的客户更加了解你，喜欢你并相信你；
- ? 其次，掌握胶带营销原理的各部分内容，让你的客户更加频繁地联系你、依赖你；
- ? 最后，马上启动起来，找出最有效的工作方法，并使得你的生意更加兴隆。

詹斯奇抛弃了所谓专家提出的骗术或把戏，他为你提供了世界领先的营销策略，这些方法都可以用于营销你...

(展开全部) 你的营销技巧是不是像胶带一样简单、有效、便捷？

胶带总是能十分简单、快捷地解决我们日常生活中的问题。在《胶带营销》中，你将了解到一种系统的营销方法，你会惊奇地发现，高效的营销战略就像一卷黏糊糊但绝对管用的胶带一样屡试不爽。

著名的小企业营销大师约翰·詹斯奇将告诉你如何制定并执行一套营销计划，让你的生意生机勃勃、持久不衰。

本书分三个部分，将分别介绍“胶带营销”体系的不同方面，以及你如何将这些原理应用到你的生意中。

他们将告诉你最基本的营销原理：

- ? 首先，学习最基本的原理，让你的客户更加了解你，喜欢你并相信你；
- ? 其次，掌握胶带营销原理的各部分内容，让你的客户更加频繁地联系你、依赖你；
- ? 最后，马上启动起来，找出最有效的工作方法，并使得你的生意更加兴隆。

詹斯奇抛弃了所谓专家提出的骗术或把戏，他为你提供了世界领先的营销策略，这些方法都可以用于营销你的公司。

## <<胶带营销>>

### 作者简介

约翰·詹斯奇是詹斯奇交流中心的创建者，也是胶带营销体系的发明人。他在小企业营销领域闻名遐迩。

在过去的二十多年时间里，他致力于为小企业老板提供咨询和培训服务，他也是位独立营销专家，为企业提供简单实用、便宜的方法来帮助他们成长和发展。

詹斯奇曾经获得小企业营销博主的奖项，开发了一套特殊的技巧来向小企业主展示，如何利用互联网作为营销工具。

他的博客——“胶带营销”曾经被《福布斯》杂志评为关于小企业的最佳博客，而且在2004年和2005年被Marketing

Sherpa杂志的读者评选为关于小企业营销最佳博客。

他还经常撰写小企业营销主题的文章并发表演说，他卓越的营销才能得到惠普、美国运通等企业的认可，并将他作为小企业营销代言人。

他写过三本完整的小企业营销教材：《终极小企业营销系统》、《博客闪电》和《影响力（口碑实战版）》。

## <<胶带营销>>

### 书籍目录

序言关于营销诚信

前言解决小企业问题的答案

胶带营销的基础：如何进行黏着营销

让他们更加了解你、喜欢你、信任你

第一章 找到你的理想客户

第二章 找出你的核心性营销信息

第三章 唤醒客户的感官

第四章 为客户发展的每个阶段提供相应的产品和服务

第五章 准备有培训功能的营销材料

第六章 24小时网站

第七章 让你的整个团队参与营销

胶带营销线索发现机器：让黏性自成体系、

适用于你

让他们和你联系得更频繁，更加依赖你

第八章 让广告产生结果

第九章 直邮是理想的目标媒介

第十章 赢取媒体的关注和专家的支持

第十一章 启动一个系统的引荐发动机

第十二章 运用技术工具实现自动营销

第十三章 运用先进的培训体系实现客户升级

马上启动

找出有效的方法，并不断付诸实践

第十四章 利用谋划、预算和时间表来推进你的营销

结语 将你的计划付诸实践

后记 创造社区的艺术

关于作者

致谢

## &lt;&lt;胶带营销&gt;&gt;

## 章节摘录

我年轻的时候就喜欢上了窗户清洁生意，但是，我在窗户清洁行业的成功还是拜妈妈的支持所赐。

妈妈要养育五个孩子，她最终决定要让我们自己学习一些在这个世界上生存所必需的技巧。我上小学的时候，就学会了做饭，打扫卫生，甚至还会缝衣服。

我最喜欢的课程之一就是跟缝纫有关。

每个孩子都要选一种材料和一种风格，大家一起学习如何缝衣服，之后为了保证我们学得很认真，还要求我们每天都要穿一件新衣服上学。

在诺恩家里，做饭变成一件最普通不过的事情。

如果周日妈妈的大炖锅里做的是焖菜，那我们基本上知道接下来的一周吃什么东西。

早饭的时候，妈妈会做燕麦，而且永远都是燕麦。

而且她现在总算掌握了一点营销的技巧，每一天她都会用不同的装饰色呈给我们不同颜色的燕麦。

随着慢慢长大，我不太介意家里有这么多的杂活，但是我从来都没有掌握好刷盘子的艺术，所以我就做了很多家务交换的事情。

我喜欢做的是擦窗户，而我的哥哥和姐姐都不喜欢。

所以，我总是擦我们家的窗户，镇上的人们总是乐此不疲地夸赞我们家的窗户是所有人家里最干净、明亮的。

现在，他们并不知晓的是，正是我的妈妈培养了一位窗户和玻璃清洁专家。

她的秘方，也是我常常称道的，帮助我在十多年前创建了午亮窗户清洁服务。

当我们的公司在窗户清洁行业中发展成为一直不可小觑的势力时，这个成功的秘方正是我们不断赢取客户信任的动力，而且自始至终都没有改变过。

事实上，我们收到纷至沓来的关于窗户清洁服务的需求，以至于我们开始设想将我们的生意不断扩大，乃至面向全世界的市场。

而这也正是你目前手上拿到订单的原因。

.....

## <<胶带营销>>

### 媒体关注与评论

“这本书就像它的名字‘胶带’一样，十分有效，不可思议的万能、超级实用，而且瞬间就能黏住东西。

你现在就可以付诸实践。

”——迈克尔·格博

“书中提供了非常聪明的营销点子和大量的颠覆性观点……”

——《福布斯》杂志

“对于那些寻找伟大的营销创意的增长型企业而言，本书是一本不容错过的便捷手册。

”

——《企业家》杂志

“小心！

胶带营销是一种十分严谨的工具……无论你走到哪里都会粘到哪里。

书中的观点更是如此。

如果你已经决定推动某些事情发生，这本书是你最好的开卷之作！

”——赛斯·高汀畅销书（紫牛）作者

<<胶带营销>>

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>