

图书基本信息

书名：<<精准营销:社会化媒体时代企业传播实战指南>>

13位ISBN编号：9787516403983

10位ISBN编号：7516403989

出版时间：2013-9-1

出版时间：企业管理出版社

作者：佐拉蒂 (Zoratti S.),加拉赫 (Gallagher L.)

译者：屈云波,李珍

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>

内容概要

《精准营销:社会化媒体时代企业传播实战宝典》指引专业营销人士通过六大步骤实现精准营销，展开以数据分析为基础的营销实践。

书中汇集了来自菲亚特、亚马逊、特易购、ING、凯撒娱乐、7—11便利店、纽约麦克斯人寿保险公司、英国房屋贷款互助协会等行业领先企业案例，让读者看到优秀的营销者是如何意识到并将精准营销理念资本化，将产品信息区分于他人，进而实现更高层次的业务增长。

作者简介

作者：（美国）桑德拉·佐拉蒂（Sandra Zoratti）（美国）李·加拉赫（Lee Gallagher）译者：屈云波 李珍

桑德拉·佐拉蒂是理光公司的营销副总裁，负责管理一家由IBM与理光公司在科罗拉多州博尔德联合创建的公司。

桑德拉在IBM获得了中小企业产品线设计与投放的全球性成功经验，为IBM所有品牌和业务制定了正式进入中小企业市场的详尽计划。

她的最佳实践经验已经被多家大型企业采用。

桑德拉创建并实践了精准营销理念，被视为精准营销领域的思想领袖。

目前，桑德拉正与首席营销官委员会（CMOC）合作推动联合品牌咨询项目，帮助全世界的高级营销人员通过精准营销战略将客户参与度最大化。

李·加拉赫是理光公司的综合业务精准营销方案主管。

他凭借个人努力成为多家世界著名企业所倚重的营销战略专家。

在IBM工作的18年间，他依靠坚持不懈与热情赢得了企业所有的销售奖项，包括大家梦寐以求的郭士纳奖（Lou Gerstner）。

后来又将相关经验应用到理光公司的营销实践中。

回忆职业生涯，加拉赫将自己的成功归结于精准营销方案，他坚信自己过去、现在与未来的成功关键都将是把相关性、目标化、可量度的解决方案提供给客户。

最近，《华尔街日报》、PBS电视台、《商业周刊》以及微软全国广播公司都对他的文章与观点进行了讨论。

书籍目录

引言关联性为什么如此重要	
03 如何面对力量的消长	
03 关联性的必要性	
04 精准营销的力量	
06 精准营销：为什么是现在	
10 特易购的成功	
11 现代营销的三个阶段	
13 关联性阶段	
第一章 关联性	
19 亚马逊懂得如何利用关联性	
21 1%的方案	
23 客户控制了你的营销怎么办	
24 什么是关联性信息	
25 无关联性的风险	
27 “理解客户”的公司	
34 具备说服力与精准性的营销	
36 通过精准营销实现关联性	
39 本章小结	
第二章 精准营销之旅	
45 1—800—Flowers	
48 精准营销展望	
49 精准营销的框架	
53 贝斯特韦斯特的最佳营销实践	
56 踏上精准营销之旅	
57 本章小结	
第三章 步骤1：确定目标	
63 开启旅程	
63 确定目标	
73 制定有效目标的关键	
74 本章小结	
第四章 步骤2：收集数据	
83 数据在精准营销中的作用	
85 获得内部数据	
89 其他有价值的的数据资源	
90 接触点	
93 新的技术带来新的数据资源	
93 最佳实践：重新利用而不是重新索要数据	
94 协作创新	
95 数据量与关联性成正比的研究	
104 关联性对商业而言意味着什么	
104 推己及人，举一反三	
106 本章小结	
第五章 步骤3：分析与建模	
113 某大型旅馆连锁企业“唤醒”休眠的客户	
115 客户分类标尺	

- 123 实现精准
- 130 预测性精准营销
- 133 数据的交付
- 134 目标性建模
- 139 本章小结
- 第六章 步骤4：制定战略
- 148 战略制定阶段
- 149 制定客户战略
- 152 沟通矩阵
- 153 战略进行时
- 154 与你的创意伙伴合作
- 155 创造关联性信息
- 157 利用讨论组创造营销信息
- 162 创造正确的信息
- 167 可度量的内容
- 169 战略决定成功
- 171 本章小结
- 第七章 步骤5：部署
- 177 某大型有线服务提供商的网络电话销售情况
- 179 营销部署
- 180 精准及时的部署
- 181 全面部署与市场定向测试
- 182 市场定向测试
- 183 7—11的移动营销
- 185 规模的把握
- 186 纽约麦克思人寿保险公司是如何缩短部署周期的
- 187 总结
- 189 本章小结
- 第八章 步骤6：评估
- 193 凯撒娱乐公司
-
- 第九章 特易购的精准营销
- 第十章 精准营销人员的时代
- 结语 属于你的时代

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>