

<<制作成功DM邮件的100个超级>>

图书基本信息

书名：<<制作成功DM邮件的100个超级技巧>>

13位ISBN编号：9787538145397

10位ISBN编号：7538145397

出版时间：2007-2

出版时间：辽宁科学技术出版社

作者：小野达郎

页数：318

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>

## <<制作成功DM邮件的100个超级>>

### 内容概要

经营顾问的工作是多种多样的。

这套《船井综合研究所提高营业额的盐真本领丛书》中同，最具实效性，能即刻应用于指导实践的就是这本《制作成功DM邮件的100个超级技巧》。

总之，从事14年现场指导工作的我，在本套丛书中重点总结了在我指导下的200家公司的成功事例。

特别是本书囊括了以最新情报和实务为基础的内容，会对零售业主、商店老板、推销员等相关人员有一定帮助。

## <<制作成功DM邮件的100个超级>>

### 作者简介

小野达郎，生于1963年，关西大学毕业。

1987年就职于船井综合研究，一直从事以商品零售为中心的商品流通行业的“即时性营业额攀升”的指导工作。

以200家公司的成功事例为基础的具时效性的现场指导，受到各界一致好评。特别是对于有关商品促销方面的指导，在船井综合研究所处于首席位置。

著有《赢利的“传单”如此制作》、《家具店生意火爆的实践策略》、《消费与商品趋势》等。

## <<制作成功DM邮件的100个超级>>

### 书籍目录

第一章 成功的DM邮件的十项基本原则 在商品促销上下工夫,把不景气赶跑 市场进入稳定期 稳定期个别市场销售是有力武器 个别市场销售从邮件广告(DM)开始 DM邮件的决胜方法就是直截了当地用单品、单类、单项吸引顾客 没有拳头产品、拳头项目的DM邮件不会受欢迎 在价值时代如何体现商品价值 体现低价位(物有所值),最大限度增强效果 在DM邮件中装入必读的信件 整理DM邮件名录、提高反馈率

第二章 DM邮件信封制作技巧 受欢迎的DM邮件的外观与众不同 通过DM邮件的特别待遇直接吸引顾客 插入经营者的图片 加入激发顾客购买欲的语言 将顾客名字加入DM邮件中,表现个别性 用透明信封传递消息 包装成一般信件的DM邮件 通过改变DM邮件的形状、大小来引发兴趣 面向企业法人的DM邮件,信封怪异是关键 将邮资另付、后付之类的印戳用于企业宣传

第三章 提高顾客开启DM邮件比率的高级技巧 想要开启DM邮件的顾客的心理 装入铅笔的DM邮件反馈率增长两倍 装有圆珠笔或橡皮的DM邮件 放入铃铛的DM邮件一定会被打开 放入钥匙的DM邮件给顾客150%的期待感 放进植物种子的DM邮件顾客绝不会丢弃 体现游戏性可以提高DM邮件开启率和顾客来店率 切实宣传公司规划的长型明信片 触及盲点的手写式DM邮件 通过服务跟踪电话提高DM邮件开启率

第四章 提高成交率、来店率的写信技巧 让顾客感到意外的书信效果 “给固定顾客群的必读信件”的制作要点(序言) “给固定顾客群的必读信件”的制作要点(前半部) “给固定顾客群的必读信件”的制作要点(后半部) “给固定顾客群的必读信件”的制作要点(结尾) 打动新顾客的DM邮件的制作要领 给发展中顾客的DM邮件的制作要领 给长期潜在顾客的DM邮件的制作要领 给老年顾客的DM邮件的制作要领 给年轻顾客的DM邮件的制作要领

第五章 让反馈率成倍增长的有奖技巧

第六章 通过DM邮件表现商品价值的技巧

<<制作成功DM邮件的100个超级>>

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>