

<<会员行销宝典>>

图书基本信息

书名：<<会员行销宝典>>

13位ISBN编号：9787563913176

10位ISBN编号：7563913173

出版时间：2003-11-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：林健安

页数：264

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>

## <<会员行销宝典>>

### 内容概要

《会员行销宝典》一本揭示新经济时代推销武器的书。

近些年来，会员制在中国普及得很快，不管是大型购物中心还是美容美发店，都有那么一张精致的卡片，顾客拿着它可以享受意想不到的优惠政策。

就连一个迷你型的咖啡屋，同样把会员卡做得很精美，让那些老顾客持此卡享受优惠的同时也感觉到自己是位与众不同的顾客。

商家真可谓用心良苦，会员制营销的魅力正在以很快的速度传播着，成为一种大众化的推销方式。

所以说，在这个数字化的世界里，会员制营销正以一种独特的姿态走向我们的生活，融入了商业的领域。

希望《会员行销宝典》一书能为读者带来一种革命性的新型营销观念。

## 作者简介

林健安先生是著名的战略管理专家、高级咨询师。

现担任香港管理科学研究院院长、盛世愿景管理顾问有限公司董事长等职务，还兼任数十所大学的客座教授、政府以及企业的战略顾问。

10多年来，他致力于管理科学的研究与实践工作，在管理科学的诸多领域都有独特的贡献，其《价值战略》、《应用管理学》、《企业全程生涯管理》等研究成果颇受理论界和企业界的认同与好评，被誉为“将西方管理理论中国化”的管理专家，并荣获亚洲职业咨询师协会颁发的“亚洲最优秀的咨询师”称号，曾受邀在新加坡、香港、中国大陆等地的大学、政府机构举办演讲，极受欢迎。

书籍目录

第一章 会员制营销的认识 会员制营销的认识 综观会员制营销的优势 我国大陆会员制的文化不可把会员制的经念歪 认识现有会员制营销组织存在的倾向 案例：会员制的出现就犹如春风一般，融入祖国大地

第二章 会员制营销的魅力 会员制营销已成为商业竞争的时尚 会员制营销让电子商务连起来 娱乐企业的会员制营销对俱乐部会员制促销的认 会员制给会员俱乐部带来的利益 案例1：万客隆尽显会员营销风采 案例2：西本钢铁会员制营销服务的风采

第三章 会员制营销的模式 第四章 会员组织的计划 第五章 会员制营销的队伍 第六章 会员俱乐部的营销 第七章 会员制中的客户关系 第八章 会员制下的数据库 第九章 会员制的网络时代 附录 附录1 会员制消费俱乐部组织总体设计规程 附录2 俱乐部会员管理规则 附录3 会员制组织常用形式表格

编辑推荐

任何一种知识都无法马上转化为生产力，每一位卓越人士都有这样的习惯：在接触到任何知识后，结合自己实际的生活、工作情况，通过仔细思考和实践，转化为自己的能力。同样，《会员行销宝典》一书最大的特点是实用性，阅读后思考并结合实际情况运用，你会得到最大的收益！

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>