

<<奥美的观点 >>

图书基本信息

书名：<<奥美的观点 >>

13位ISBN编号：9787801555328

10位ISBN编号：7801555325

出版时间：2003-10

出版时间：中国物价出版社

作者：奥美公司

页数：273

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>

## <<奥美的观点 >>

### 内容概要

知识的分享与传承一直是奥美整合行销传播集团引以为傲的企业文化，先前出版的《奥美的观点（1）》、《奥美的观点（2）》成功地将奥美由长久积淀与创新探索而得的独特的思考模式与运作方法与读者分享，并获得极大回响。

全新推出的第3部，汇集了来自全球奥美总部和奥美亚太区数个办公室的精彩文章，涵盖品牌、行销、经营、客户服务、创意、奥美文化等诸多关键议题，使读者得以分享奥美360度品牌管家、顾客归属管理等独有专业工具的原则、运用与成功案例；洞悉奥美如何应对环境的变幻保持领先地位；领略在时空变迁中保持恒久魅力的奥美文化。

## 书籍目录

第一章 品牌 建立m品牌 科技品牌十大迷思 如何在网络时代的速度下建立品牌 关系就从品牌创意开始 从环境识别谈企业识别系统 从品牌识别看建立世界级企业 如何操作品牌的话题性——谈4A奖最佳上市系列 ——爱立信R380数位助理第二章 经营·客户服务 艰困日子中稳步成长 广告公司的经营 客户服务人员的高标准 代理商应重视的消费者洞察 客户服务对谈 钜细靡遗的优质客户服务第三章 创意 右岸创意大会 看见需要，给你想要 创意求生感想第四章 顾客关系行销 带我走！  
我是你的！  
——21世纪的顾客关系管理 高明的策略企划才是CRM成功之道 初级CRM技术入门 揭开FMCG客户的顾客关系管理迷思 BALLY案例分享——有力的顾客关系管理实证 只要需求存在，就一定会有解决之道 情感忠诚度：开启市场经营成功之钥 转变焦点的企业规划 将“对客户的认知”转化为企业的利润契机第五章 行销 直应电视广告在电话行销中的应用 电话行销的未来传奇 发样活动的评估 “有趣”的店内促销创造消费者的冲动 资料控勘问答 如何利用决策树分析改善客户的获利 Events致富——看奥利奥饼干如何落实 许你一个午后的浪漫——“重回19世纪的左岸咖啡馆”活动记事 由联电跨世纪年终晚会谈企业内部传播活动策略与执行第六章 公关 “山巅之上，仍有白云”——对公共关系在中国的一点看法 e公关时代 成功的奥美来自于全体奥美人的努力 消费者抱怨事件之危机处理经验谈 adidas的品牌再造经验——面对挑战，绝不妥协第七章 网络行销 谈“网络”和“泡沫”的关系 网络革命失败的教训 网络商机的奥秘 请用力上我 电子商务与实体通路的资料整合简化即时网络分析的流程我的奥美书缘

编辑推荐

奥美的历史源自一个人的思想、才智和工作规范，进而演绎成一种公司文化、一种明确的行业政策和一种趋势的发展历程。

一切始自广告大师大卫·奥格威。

他以过人的才智和热诚写下了精彩的一生；他对广告不同凡响的见解与理想，造就了奥美的传奇。

《奥美的观点3》汇集了来自全球奥美总部和奥美亚太区数个办公室的精彩文章，涵盖品牌、行销、经营、客户服务、创意、奥美文化等诸多关键议题。

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>