

<<倾听顾客的弦外之音>>

图书基本信息

<<倾听顾客的弦外之音>>

内容概要

历经三十年焦点小组座谈会主持人的风风雨雨，邦妮·高伯特深深探察消费者的精要。她在焦点小组访谈中的独特工作方式，会鼓励消费者揭开他们隐秘的思考过程，以使市场营销人员能够听得到消费者在选择合适的洗发香波，挑选薄荷糖，或决定哪一个止痛药真的会减轻头痛时，通常所作的默默的自我交谈。

在本书里，邦妮·高伯特和赫尔玛一起告诉人们有关理清消费者这些想法的方式以及辨析他们如何和品牌产生联系，将会极大地造福于任何规模的公司——尽管可能还包括那些还没有能力进行全程焦点小组座谈会的公司。

<<倾听顾客的弦外之音>>

作者简介

邦妮·高伯特是一位在焦点小组座谈会研究中的最主要的专家，她有着三十年的经验，和Fortune 1000家公司一道，对于实际生活中的每一个产品类目，进行关于其品牌形象、产品开发、产品类目扩充和促销及广告战略决策方面的工作。

她领导着邦妮·高伯特公司，这是一个纽约市内

<<倾听顾客的弦外之音>>

书籍目录

译者序前言鸣谢1 倾听1012 选择倾听对象3 在单面镜后倾听4 逾越倾听的障碍5 全过程倾听6 消费者角色7 消费者的抱怨8 品牌建设9 持续的联系10 永恒的品牌11 品牌管理12 外部压力13 你听到了吗14 聚焦中英文对照表

<<倾听顾客的弦外之音>>

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>