

<<绊倒大象的蚂蚁>>

图书基本信息

书名：<<绊倒大象的蚂蚁>>

13位ISBN编号：9787806007785

10位ISBN编号：7806007784

出版时间：2003-08

出版时间：京华出版社

作者：程冲

页数：195

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>

<<绊倒大象的蚂蚁>>

内容概要

推广，对于许多中小企业来说似乎遥不可及.....

其实推广并不神秘，来自于日常工作的点点滴滴。

只要有想法，能创新，再加上那么一点恒心和毅力，少花钱甚至不花钱，小企业也能达到大公司投入几百万元才实现的推广效果。

任何大企业都是从小企业发展过来的，站在巨人的肩膀上，我们要汲取的不仅是它们的智慧，更多的是不断创新、坚忍不拔的精神.....

<<绊倒大象的蚂蚁>>

书籍目录

第一部分 自我包装第一章 尽情展示你的职业形象第二章 保持文档的职业感第三章 营造成功的办公环境
第二部分 站在专家与客户的肩膀上第四章 与顾问团队交流第五章 寻找口碑推荐者第三部分 塑造专家
形象第六章 写作第七章 一有机会就大声地说第八章 提升你的专家形象第九章 给个人营销注入活力第
十章 克隆你自己第四部分 疯狂营销, 激情四射第十一章 保持原创力——即使在你没有激情的时候第十二
章 设计噱头第十三章 做就与众不同第五部分 为了公众的利益第十四章 捐赠公益事业第十五章 独到的
营销策划第六部分 新闻华尔兹第十六章 和你的新闻一起跳舞第十七章 钩住媒体第十八章 为媒体的正
面报道做准备第十九章 让你的采访激动人心第二十章 让媒体不断打电话给你

<<绊倒大象的蚂蚁>>

章节摘录

在商业信息片里阐释你的产品 史格齐有了另外的创意：制作指导女性如何正确使用Hairdini发卷的教学录像带。

她从获得的利润中提出一部分资金，制作反复播放的录像带，并把它们送给零售店。

当在商店里播放这些录像带时，“它们促使行人驻足并吸引他们的注意力，”史格齐说，“我通过录像中的简单演示，来告诉女士们如何使用Hairdini发卷。

” 灯光！

摄像！

开拍！

现在，是在更大、更广的目标受众面前展示你的产品和服务的时候了。

你可以在全国发行的杂志上做广告，但是别忘了你的产品还需要做手把手的演示。

电视广告是个很好的主意，但你确实需要时间来说明产品所有的特点。

如果你能够买下半个小时的广告时段那该多好啊…… 实际上，你可以办到。

这叫做商业信息片（在中国相当于电视购物节目）。

早期的商业信息片因为做的人比较少，价格比较低。

现在，随着消费者对产品的了解更为理性，购买产品时考虑的因素更多，很多商家更多地选择商业信息片来做他们在电视媒体的推广，因此，商业信息片的价格也得到很大幅度的提高。

通过美国商业信息片营销协会的统计，制作30分钟的商业信息片的成本是25万美元。

这是一个比较正规的商业信息片广告代理公司的正常报价，包括找人写脚本，请演员和进行节目录制的费用。

媒体市场测试要花3万美元，雇佣一个电话营销人员来处理打进来的电话成本是2~5万美元，购买电视台播出时段一个月需要5万美元，这样整体的投入平均至少要50万美元。

其他需要考虑的支出还有订单处理和送货。

另外的问题是，现在商业信息片的成功率据估计是介于1：12到1：20之间。

“对于不确定性比较强的高回报来说，这是高风险的投入。

”美国商业信息片营销协会创办者蒂姆·豪舍尼说。

如果你决定使你的产品出现在电视上，但你本身的钱又不够，可以与某个制片公司合作，由它来对你产品的推广进行投资。

但它要和你对产品销售利润进行分成，留给你的是5到6成的利润收入。

如何制作好的商业信息片 · 电视是大众媒体，因此你的产品应该是大众消费品。

做一个市场面很窄的产品的商业信息片，结果注定要失败。

（减肥、健康、化妆以及家居产品的片子大概占了所有商业信息片的50%。

） · 你的产品能加价5倍出售。

· 你的产品是可以现场示范的。

· 你应该邀请那些使用并喜欢你产品的人参加节目拍摄，他们对你产品的推荐是令人信服的。

在确定制作商业信息片的公司时，一定要找那些具有丰富经验的公司——至少从业5年并曾经制作过至少5个产品的商业信息片。

“别幻想那些没有经验的公司能够与你很好地合作，这么做只会浪费你的时间和金钱。

”豪舍尼说。

如果你不想成为一个容易被认出来的名人，那怎么办 吉姆·库克，波士顿啤酒公司的创始人，就喜欢隐藏自己的真面目。

库克只在广播中展示他的声音，而不在其他推广媒体中出面。

“没有人能和我一样怀着如此深厚的感情来解说我们的产品，”库克说，“我表现得很权威和自信，因为我完全了解并相信我们的产品。

” 库克最初通过广播电台做广告是因为成本较低，现在，波士顿啤酒公司因为库克的努力已经取得巨大的财富，然而库克还是喜欢在广播电台做广告。

<<绊倒大象的蚂蚁>>

“我是生活在现实社会的人，如果很容易被认出，我会觉得自己的私生活受到了侵犯。

” 库克还认为成为他自己公司的代言人很有益处，“这传达了我对产品的信任和热爱。

” 建立网络联系 作为中小企业主，网络可能是促使公司业务运转的一条生命线。

通过网络，企业可以与大量的潜在客户，即使是在天涯海角，也能建立联系并发生交易；而且还可以节省大量的时间。

在你开始执行网络营销策略时，确定营销目标并明确实现这个目标的最有效途径。

以下是一些与网络接轨比较经济的方式。

制作你自己的主页 似乎每个企业都有自己的主页。

在网络上漂浮着无数的网页，想要吸引别人的眼球，就需要努力让你的网页更为突出。

你可以自己做网页，通过学习HTML编程语言，或者使用编程软件（例如微软的FrontPage）。

但别忘了，你的网页代表的是你的公司。

要让网站的设计足以吸引眼球，你有这样的创意和制作能力吗？

如果没有，就花钱请别人来为你设计。

但是很多人会因此沉迷于网页的外观设计，而忽略了内容。

其实，网站能够真正吸引浏览者的是它所包含的信息，不是浮华的外观和动态的标识。

记住以下这些建议：

- 列上你公司的名字以及公司业务的简短说明。

- 附上顾客对公司及产品的正面评价，增强你的可信度。

- 在网站上直接做问卷调查，并用一些奖励来刺激浏览者填表，比如提供免费获得你公司产品或服务的机会。

- 在调查问卷中要求填写者填入其姓名、地址、电子邮箱以及电话号码，这些可以形成你的客户数据库。

<<绊倒大象的蚂蚁>>

编辑推荐

蜈蚣俗称“千足虫”，比喻为企业，其中比喻企业的员工。
企业要快速发展，就要求员工目标一致，相互协作。
让老板更策略，让经理更顺畅，让员工更忠诚，让工作环境更惬意！

钱少？

资源少？

不是问题！

方法都知道，就看怎么用！

！

总以为账面做得清楚、漂亮就万事大吉，问题来了……缺乏长远规划是企业的管理通病，纳税筹划——战略性财务管理的新工具。

<<绊倒大象的蚂蚁>>

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>