

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

图书基本信息

书名：<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

13位ISBN编号：9787113118914

10位ISBN编号：7113118917

出版时间：2011-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：凯伦·麦克里迪

页数：165

译者：蔡幸娜

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>

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

前言

无论是20岁30岁还是40岁，无论是事业上社交上还是生活上，每个人都有成为菜鸟的可能。当我们走出校园走进职场，当我们被派往一个完全不熟悉的领域，当我们离开原来的环境去开始一段新的征程……当我们不得不面临全新的事业，面对陌生的团队，我们迫切需要一些正确的指引以便能够在较短的时间内完成角色转换，化被动为主动，变困境为机遇。

在我们的职业生涯还没有开始的时候，几乎每个人都会经历寻找工作这样一个痛苦的过程。特别是在职业竞争如此激烈的今天，要想找到一份满足自己心愿的工作并做得开心，往往不是一件容易的事，这需要掌握有用的技巧，才会一步一步地从职场菜鸟蜕变成职场达人。

“实用经典菜鸟系列”就是一套专门为职场菜鸟蜕变成职场达人量身打造的丛书——没有华丽的辞藻，没有高深的理论，不会耗费我们太多的时间，更不会因学习杀掉我们太多的脑细胞，但会完完整整地告诉我们职场上最重要、最精华的那点事。

“实用经典菜鸟系列”是一套不分国界、不分语言的丛书，从英文、西班牙文到中文……这也是一套永不凋谢的丛书——从求职技巧、谈判技巧到NLP技巧……新的理念在不断涌现，新的版本还会陆续出版发行，所以这是一套可以伴随我们不断成长的丛书。

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

内容概要

在本书当中，你将获得以下方面的信息： 购买者作出决定的心理因素分析及如何将这些因素发挥到最大限度以提高销售额； 如何确认哪些顾客是你的核心顾客，以及如何才能保证这些客户资源不流失并开发出更多类似的客户资源； 如何才能使自己立于不败之地，用最有吸引力的报价争取更多新客户和回头客； 如何才能写出出色的销售报告书。

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

作者简介

凯伦·麦克里迪，在英国和澳大利亚从事市场营销行业近十年之后，凯伦·麦克里迪决定将自己的市场营销知识与写作热情相结合，编撰一部内容翔实、结构清晰的营销书籍。

作为市场营销专家和撰稿人，凯伦·麦克里迪常为小型企业提供咨询，为那些首席执行官、顾问、国际发言人、专业服务人员以及企业家代笔，帮助他们提升市场收益，同时她还是一位经验丰富的作家，作品主要涉及企业和个人发展。

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

书籍目录

第一章 哲学与市场营销哲学 劝说的哲学 哲学第二章 目标营销, 找到你称心的职位 谁是你的观众 为什么了解你的顾客很重要 创建消费者档案 需要考虑的基本因素 了解你的市场 如何找出你的市场的信息 找出你的饥饿的顾客(或者也称为“潜在消费人群”)第三章 建立一个有力的usp 如何从人群中脱颖而出 什么是usp 需要考虑usp的领域 通过使用风险逆转来让你的usp增压 把风险逆转作为你业务的质量控制手段第四章 用顾客的赞誉来建立一支免费的销售团队 振作起来参与其中 顾客的赞誉——基本的原则 可信度和权威认可 如何开发并找到顾客的赞誉第五章 增加忠诚度并加深消费者印象 适者生存 为什么忠诚度如此重要 摩擦 说对不起 给你的消费者们奖励, 并拓展你的usp 给你的消费者们以惊喜并取悦他们 倾听消费者的心声 保持联系 向上销售与交叉销售 提高全体员工的销售技能第六章 寻求提名推荐 和你喜欢的人一起工作 什么是提名推荐 因此我们为什么不要提名推荐呢 得到了名字——然后呢 其他好处第七章 如何写销售文本 你写的是什么 常常讨论功能, 而不是形式 谈论你的消费者, 而不是你自己 提出令人心动的报价 警告第八章 如何避免diy市场营销的灾难 指导一次相关的审核 致使diy市场营销失败的十大因素 设计 苍白无力的标题和 / 或结尾 没有测试 没有售后服务 可悲的脆弱的网站第九章 建立一个有效并引人关注的网站 建立起来, 人们会来访问的 网页标题 描述 关键词 网页内容 图片 网站内部链接 链接第十章 如何防止公司衰退 当时间合适的时候 重新唤醒消费者活动 主持受惠人关系 为消费者提供奖励 为员工提供奖励 在经济低迷期使用的三个秘密武器 附录 aida公式 视线路径 开源软件 点击付款 文字追踪器

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

章节摘录

尽管这个概念很直白并且对于小企业来说无疑是可行的，但是在实际工作中，只有那些有着大笔预算的企业才会使用。

我记得我曾为一家代理机构工作，在悉尼通过直接邮寄广告为残奥会筹款。

在我们把活动推向超过50万户家庭之前，我们通常都会进行许多分散的测试，以找出表现最好的区域。

在过去，要如此精确地测试市场是要花很多钱的！

但是今后再也不会这样了。

你现在可以在网上使用点击付费（Pay-Per-Click，PPC）的广告来帮助你估计有效性和潜在的回应。

点击付费的广告方式能够让你使用关键字、词为你的产品和服务发起活动，并测试标题和报价之间的内容。

点击付费是把你的标题和报价推到市场之前进行的简单易行、花费较少的测试方法。

在附录中可以看到更多关于这方面的信息。

冷漠在市场营销中是一把双刃剑。

一方面，消费者永远都不会抽出时间来考虑退货、要求提供担保或者取消每月的会员服务这一事实对企业来说是有利可图的。

另一方面，冷漠会让你失去销售份额。

你发送了邮件，或者寄出了自己的产品目录，你的消费者可能会看一看。

他们还可能非常想买一定数量的东西，然后电话响了，或者油锅起火了，抑或是小萨利（Sally）需要帮忙解决算数作业。

天不遂人愿，这份产品目录或邮件被放在一旁晾了一天。

当然，那一天永远都不会再回来。

不久之后，它就被一大摞报纸掩埋了，等到消费者再次看到它时，已经过去了相当长的一段时间。

与此同时，你带着受挫和不被人喜爱的感觉回到总部，因为这次你真的付出了努力。

<<职场菜鸟进阶之低成本营销技巧>>

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>