

<<反应>>

图书基本信息

书名：<<反应>>

13位ISBN编号：9787115138712

10位ISBN编号：7115138710

出版时间：2006-1

出版时间：人民邮电

作者：洛伊丝·盖勒

页数：261

字数：356000

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>

## <<反应>>

### 内容概要

本书的侧重点不是阐释基础理论，而是介绍开展直复营销活动的有效方法。

读者从中可以了解一项直复营销活动是如何计划的，预算是如何编制的，名录是如何构造的，忠诚客户是如何培育的，直接邮寄组件是如何创作的以及广告活动是如何开展的等等实用性、操作性非常强的内容。

所有内容都紧紧围绕获得客户的“反应”而展开。

对于那些想要开展直复营销业务的企业来说，本书的确是一本非常难得的“指南”。

本书用大量生动的案例为所介绍的各种方法提供了佐证。

这些简练、切题的案例涉及不同行业、不同规模、不同发展阶段的企业，一方面增强了本书的可读性，有助于提高读者的阅读兴趣，另一方面也便于读者领会和掌握相关的方法。

本书涵盖了直复营销研究的最新成果和发展趋势。

与以前的版本相比，本书的新版补充了直复营销领域最新的一些技巧和策略，对互联网时代如何进行直复营销的问题也进行了扩展。

所有这些都利于我国企业了解和掌握最先进的直复营销方法和手段。

## <<反应>>

### 作者简介

洛伊丝·盖勒是Mason & Geller 直复营销公司的总裁，该公司的客户遍及全球的大公司、小企业以及创业者。

洛伊丝同时还在纽约大学讲授直复营销课程。

她曾获得直复营销领域的金回声奖（Gold Echo Award），另外还获得过8次安迪奖（Andy Award）和好几次金CMA RSVP奖。

她对直复营

## 书籍目录

序 特别感谢迪诺·巴蒂斯塔致谢引言 第1章 我的创业之始 感谢我的幸运之星 自己把握住机会 第2章 为什么要进行直复营销 直复营销的优势 澄清有关直复营销的荒诞之言 一个直复营销成功的故事 同时, 调查显示 200美元的殷切购买者激励 在你的企业中运用这些原理 选择要销售的产品 小企业的优势 彰显你的个性 直复营销问卷 第3章 有效产品提议的要素 一个好的产品提议的特征 产品提议选项 测试: 最后的观点调查 第4章 确认你的客户 编撰名录 直接反应名录 如何选择名录 创造性名录规划 使用名录经纪人 目录维护与计算机服务机构 运用数据库营销瞄准理想的潜在客户 利用RFM对名录进行重要性排序 在你的业务增长时.....考虑建立数据库, 思考CRM 第5章 成功的直接邮寄组件创作技巧 直接邮寄的优势 外信封 信封成功的故事 信函方案取胜的六种策略 更多动人的词汇 版面与设计 信函成功的故事 宣传册 订购表 订购表成功的故事 业务回复信封 不要忘记你的印刷成本 季节性变动 第6章 不同的直接反应广告 第7章 目录联系 第8章 履行订单与期望 第9章 成本与邮寄订购计算 第10章 计划你的活动 第11章 忠诚度规划——培育常客 第12章 大企业的直复营销 第13章 中小企业的直复营销 第14章 21世纪的关系构筑——互联网及其超越 第15章 全球直复营销 第16章 成功的营销者专业术语表 我愿意收到你的来信

## <<反应>>

### 编辑推荐

“对于营销者来说，《反应》是一本难得的实践指南；对于我们来说，《反应》是一件重要的工具。

我认为，它是对团队进行直复营销培训的基础。

”——利兹·比勒 美国运通公司保险部主管 “应洛伊丝·盖勒之邀为本书的新版撰写序言，我备感荣幸。

为什么呢？

因为她是将有效的事情传授给我的人士之一。

本书的第一版就放在我的书架上，总是解手可及。

四年间我搬了五次家，而每次我都带上了这本书。

”——塞思·戈丁 《许可营销与释放思想毒素》一书作者 “多年来，洛伊丝·盖勒的直复营销天赋一直在为我带来客户……现在，她本人也成为一位实至名归的赢家。

本书在很长的一段时间内必将位于畅销书之列。

”——安妮·麦考尔·西姆斯 Fairmont Spas公司总经理 “《反应》是个人书房或专业性图书馆必备的藏书。

本书从头到尾都是实践中的范例、有价值的工具以及富有洞察力的提示。

它可以一而再、再而三地制定成功的直复营销活动提供一步步的指导。

无论是用于丰富专业知识还是用于教育培训，本书都不会让读者感到失望。

这是一本难得的好书，我愿意把它推荐给所有开展直复营销活动的人士。

”——勒妮·哈里斯 纽约大学营销与管理学院直复营销及交互式营销中心主任

<<反应>>

#### 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>