

<<无本营销>>

图书基本信息

<<无本营销>>

内容概要

《无本营销：小企业生意经》解说了不需成本或者只需低成本就能赢得营销成功的方法。它告诉你如何发掘产品卖点，找到潜在客户并了解他们的购买动机，确立营销策略，制定出适合自己的营销计划和营销方案，并最终获得成功。使用这些方法，既帮你节省资金，又效果显著，同时还能做到自力更生、化繁为简。

<<无本营销>>

书籍目录

本书的独到之处和目的引言商业计划书大纲业务的新视角市场营销的快速入门法第一部分 推销你的业务市场营销是什么29个非常充分的理由市场营销的目标什么是市场营销计划市场营销计划的形成过程市场营销的不变法则一个被称为“你”的品牌什么让你与众不同到底谁是你的客户什么因素能使你的产品或服务独一无二什么因素能使你所经营的业务独一无二关系营销(Relationship Marketing)确定建立信任的要素人们购买的究竟是什么发现客户增加对现有客户的销售的两个步骤第二部分 市场营销计划你的市场营销计划潜在客户状况分析表第三部分 无本营销方案游击营销(Guerilla Marketing)无本营销方案之——态度篇无本营销方案之——营销计划篇无本营销方案之——形象篇认识自身形象特征的四部曲无本营销方案之——客户服务篇无本营销方案之——推荐人篇无本营销方案之——联络篇无本营销方案之——公共关系 / 广告宣传篇无本营销方案之——办公管理篇无本营销方案之——电子商务篇无本营销方案之——技术篇无本营销方案之——经营篇无本营销方案之——与时俱进篇第四部分 完整的市场营销计划完整的市场营销计划书市场营销计划提纲产品及服务之市场营销计划书第五部分 接下来该做什么接下来该做什么参考书目关于作者

<<无本营销>>

章节摘录

再好好琢磨一下上面这个“麦当劳”的例子。

现在的问题是怎样将这种策略运用到你自己的产品或服务上。

假设你正在经营一家校园商店，或者你正从事律师的职业，或者生产一种地面清洁工具，或者你是一位喜剧演员，你需要向潜在客户推销的，是你能给他们带来些什么。

你的信纸信封、宣传册、名片、招贴画、传单、网页内容、电话留言录音，以及当别人问起你的业务时，你用8秒钟所作的答复等——所有你用来向别人宣传的手段，都应该着重强调你的产品或服务能给客户带来哪些好处。

要一一说明这些好处确实存在着相当的难度，但却很值得去做。

为了使这项工作操作起来相对容易一些，我设计了一套模型，给它起名为“好处转盘”，你可以试着使用它。

模型中的方框用来填写你的产品或服务项目。

我们就拿晚间电视广告中播出过的Ginsu刀具来做个例子。

在这套模型中，我只给出了3个转盘，实际上如果需要的话，可以加上更多。

先来看箭头指向的右边的转盘，在中心的椭圆中写出Ginsu刀具的一个特点，比如说“永远不用磨”。然后在距离中心最近的“一环”上，列出这个特点体现的三个好处。

我们姑且填写这样三个好处：（1）永远锋利；（2）不需要准备磨刀石或磨刀工具；（3）不太可能切到自己的手指，因为用它切东西时不打滑。

然后，进入到“二环”。

将“一环”中的每个好处分别展开为两个好处，比如“永远锋利”有哪两个好处呢？

（1）永远不需要磨刀；（2）切东西时随时都能切得动。

照此方式依次完成“二环”的其余部分。

接着进入到更大的“三环”。

将“二环”中的每个好处再分别展开为两个，比如“永远不需要磨刀”展开为：（1）节省时间；（2）不用为找人磨刀伤脑筋。

当然，还可以有第三个好处：节省磨刀费用。

正是你在“三环”中列出的好处，可以驱使顾客做出掏钱的决定。

你只需要按照转盘的设计，一项项仔细地完成，就可以知道人们究竟出于什么样的理由来购买你的产品了。

无论你推销的是什么，这些在“三环”上列出的好处，都是你在做营销时必须加以重点宣传的。

<<无本营销>>

编辑推荐

《无本营销：小企业生意经》中分析了不需要任何成本或者成本极低的营销捷径，适合企业家、自由职业者、家庭式企业、个人创业者或专业人士使用。

如果你正处于事业的起步阶段，你或你的企业不会在营销上一掷千金，而且你对营销更是一知半解，那么《无本营销：小企业生意经》定能帮你找出解决之道。

它能帮你挖掘自己产品的独特卖点、找到真正的客户、了解他们的购买动机、建立市场营销计划和营销方案。

<<无本营销>>

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>