

<<惟我派>>

图书基本信息

## <<惟我派>>

### 内容概要

本书不仅能告诉你如何生存，还能让你破译在新的商业环境中保持兴旺发达的密码。  
千万不要落在后面。  
你的消费者可是不断前进的呀！

本书的两位作者曾经是毕马威会计师事务所的著名领导者，现在他们都成功地经营着自己的咨询公司。

本书提供的必备指南是在涉及到25万名被调查者的研究基础上写成的，这是前所未有的。

这本书指明了商业的未来方向。

如何识别这些新型消费者？

如何理解他们看世界的角度？

如何吸引他们？

如何把你的企业变为惟我派所追求的“第三次浪潮”的企业？

怎样与他们建立一种不断前进的高利润的关系？

作者揭示了这些奥秘。

## 作者简介

罗斯·哈尼威尔，从1998到2001年期间，罗斯·哈尼威尔在毕马威会计师事务所的消费者行为中心任职，他所表现出来的领导才能使他在消费者行为领域成为国际性权威人物，他也代表着迅速变化的社会结构对未来商业活动的巨大冲击力。

作为一名社会生态学家，他出版了很多开发客户价

书籍目录

第一部分 惟我派的基本指导 第1章 寒风 第2章 人的力量 第3章 第三次浪潮 第4章 惟我派 第5章 惟我派  
第6章 高价值的市场空间 第7章 惟我派 第8章 关系与利润率 第9章 不同的努力 第10章 新型社区  
第二部分 如何赢得和留住高价值消费者 第11章 差异化消费者策略 第12章 惟我品牌 第13章 针对两个市场的营销  
第14章 针对两个市场的产品和服务 第15章 两个市场的接触点 第16章 两个市场的销售模式  
第17章 两个市场的客户服务 第18章 两个市场的客户管理体系 第19章 迎接挑战

#### 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>