

<<卓越游击营销>>

图书基本信息

书名：<<卓越游击营销>>

13位ISBN编号：9787807000631

10位ISBN编号：7807000635

出版时间：2005-9

出版时间：海南

作者：杰伊·康拉德·莱文森

译者：赵献东

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>

<<卓越游击营销>>

内容概要

畅销书作者、营销大师杰伊·康拉德·莱文森在本书深入讲述了50条已被普遍接受的、关系公司成败的法则，具体指导你在营销中什么时候及如何使用幽默、区分利润和销售的关键差别、在经济萧条时期采取营销新理念、懂得如何进行观念共享、使用游击策略和营销组合等等，总之，本书旨在让你明白如何才能做到卓越地进行营销。

本书每一页都有许多激起整个营销活动的营销点子。

<<卓越游击营销>>

作者简介

杰伊·康拉德·莱文森，游击营销国际总裁，曾在世界各地的著名公司、培训机构和一流院校举办过无数次营销讲座。

他曾写过或与人合写过游击营销系列中的12本畅销书，其中包括《游击营销攻略》、《游击营销武器》、《游击销售》和《游击财务》，这些书在全世界已销售100多万册。

<<卓越游击营销>>

书籍目录

前言 怎样从指导法则中获得好处 第一部分 思考指导法则 1 石匠的真理 2 精确 3 顾客真正想买什么 4 解决问题 5 最好的顾客名单 6 尊敬顾客 7 方便顾客 8 问题的力量 9 作秀的风险 10 介绍新产品和服务 11 营销秘诀的来源 12 诚实 13 利润 第二部分 效力指导法则 14 获得认同 15 形式与实质 16 兴趣 17 时间安排 18 慎用机智 19 赠送 20 省钱 21 软化顾客 22 一对一营销 23 独创的危险 24 企业柔道 25 服务营销 26 电视营销 27 指定游击队员 28 战略联盟 第三部分 营销指导法则 29 创造优势 30 标题设计 31 词句选择 32 劳驾中的人性化 33 正确使用幽默 34 细节的价值 35 联合营销 36 游击招术 37 不要什么都自己做 第四部分 行动指导法则 38 暗中刺探 39 获得信任 40 自制力 41 处于第二位 42 关心顾客 43 付出还是索取 44 建立关系网 45 打先锋 46 经济衰退时的营销 47 豪华包厢营销 48 放慢行动 49 人际关系 50 控制生活 结束语 打破法则

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>