

《如何賣東西給女性》

图书基本信息

书名：《如何賣東西給女性》

13位ISBN编号：9789866739767

10位ISBN编号：9866739767

出版时间：2008/08/19

出版社：臉譜出版社

作者：BARLETTA, MARTHA

页数：352

译者：楊幼蘭

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《如何賣東西給女性》

內容概要

《如何賣東西給女性》

作者簡介

Martha Barletta

趨勢觀測集團 (TrendSight Group) 總裁，被公認是性別行銷策略權威，擅長贏得女性消費者的青睞。她擁有華頓商學院MBA學位，曾經先後服務於麥肯廣 (McCann-Eri)、TLK、博達廣告 (FCB) 與法蘭科 (Frankel) 等一流企業，並參與諸如卡夫食品 (Kraft Foods)、柯達 (Kodak) 與全州保險 (Allstate) 等績優品牌的專案工作，這一切都有助於磨練她的行銷與銷售長才。

Barletta活潑的風格、對主題的掌握能力與熱情，使她成為企業、研討會，以及西北大學凱洛格管理研究所 (Kellogg Graduate School of Management) 等商學院最受歡迎的演講者。她並曾接受《廣告時代》 (Ad Age)、《品牌周刊》 (Brandweek)、《舊金山觀察報》 (San Francisco Examiner)、《多倫多星報》 (Toronto Star) 及全球許多刊物的特別專訪。

《如何賣東西給女性》

編輯推薦

【名家推薦】 別蓮蒂，政治大學企管系教授「多年來自己觀察發現的男女消費行為差異，居然有人慎重其事地加以探討，並寫成一本書，從男女生物本質的差異，談到兩性思考溝通模式與價值觀的不同，再分析一般常見的女性行銷迷思，深入淺出地介紹兩性的差異來源與行銷所需注意的重點，可說是精闢入裡。」 湯姆·彼得斯（Tom Peters），全球頂尖行銷大師「在女性行銷這個充滿契機的世界裡，Martha Barletta是最暢所欲言且成就非凡的發言人——演說者。」她以嚴謹的研究調查，支持一切有關性別差異的言論。此外，最重要的是，她指引你如何利用這些差異，創造真正的『女性策略』，讓它既實用又符合成本效益，讓銷售一飛沖天，並使獲利接踵而來。」 林坤正（PayEasy.com總經理） 周品均（東京著衣創辦人） 徐莉玲（學學文創志業董事長） 謝筱升（Fashion Guide 創辦人）

《如何賣東西給女性》

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:www.tushu111.com