

《服務行銷新策略》

图书基本信息

书名：《服務行銷新策略》

13位ISBN编号：9789574693894

10位ISBN编号：9574693899

出版时间：2001-3-21

出版社：臉譜出版

作者：Harry Beckwith

页数：224

译者：劉慧玉

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

《服務行銷新策略》

內容概要

商品因製造而生；服務因傳遞而生。

商品透過使用；服務透過體驗。

商品具有實體特性，購買前可以評估；服務卻在購買前根本不存在。我們指名下單，往往要先付費，然後才會拿到。

商品是非人性的：磚瓦、水泥、鋼筆、汽車座椅、水果……跟我們之間沒有什麼人性的聯繫。服務則剛好相反，具有人性——而且往往極端如此，令人如履薄冰。

《The Invisible Touch》把對人性的剖析納入商業世界，透過四點關鍵概念，讓我們重新認識行銷核心：

價格

品牌

包裝

關係

本書不僅教你如何推展服務商品，更重要的，它讓你知道如何建立顧客忠誠度，讓他們永遠甘心與你同行。

《服務行銷新策略》

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