

《口传营销》

图书基本信息

书名：《口传营销》

13位ISBN编号：9787801126641

10位ISBN编号：7801126645

出版时间：2005-1

出版社：民主与建设出版社

作者：高德弗雷·哈里斯

页数：304

译者：王洋

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

内容概要

十大最成功的口传营销计划

300多个最新、最好、最有效的促销点子

口传营销不费吹灰之力就握升销量，但需要一定的技巧来控制

世界著名杂志和读者对本书的评价：

所有的企业家们请注意了！想要让你的企业在地图上标注出来、产生效益、被人牢记并谈论吗？有快捷和方便的方法让人们注意你的企业，它指导你们如何一步步地让们的产品、服务或活动达到理想的销售目标。

——《商机世界》

越来越多的企业开始关注一种古老的广告资源——他们的顾客。本书将向你传授如何为顾客提供新信息的点子

——《董事会成员必读》

口传肯定是大多数生意人明显应该考虑的内容，可实际上他们大多数人并未能认真加以考虑。

——《克莱帕在线报告》

打算花钱做吗？也许不想——在美国超过三分之二的小企业花很少的钱或不花钱做广告。这本书提供了几百条提升销量的小贴士。

——《商务98》

口传对顾客决定是否购买产生的影响最大。采用正确的策略可以戏剧性地增加关于公司、产品或服务的销售。正如此书所展示的小贴士和案例一样，而且成本很低。——索肤特来信

好像听得见高德弗雷·哈里斯的主意一个个地冒出来的声音。哈里斯知识渊博。他教你如何认出来主并把他们从只是看看而不买东西的人群中分辨出来的技巧。哈里斯太棒了，这本书清晰易懂、诙谐，并且紧扣销售主题。

——本书的美国读者

口传营销的核心是“做顾客”，它被认为是目前推销产品、服务和活动的最有效、最便宜和最容易的市场促销方式。

本书作者所写的有关口传营销的最新力作，也是最全面的一本。它精练囊括了作者多年来在实践中最成功的十大口传营销计划，以及300多个推销方法。本书也是作者的第49本著作。

《口传营销》

作者简介

作者：(美)高德弗雷·哈里斯 译者：王洋高德弗雷·哈里斯,世界著名的市场营销分析专家,美国哈里斯/里根管理集团的总裁。自1968年以来,他一直在加利福尼亚、洛杉矶做咨询顾问,并担任过大学讲师、美军情报军官、林登·约翰逊总统执行办公室专员、日内瓦国际金融公司的计划经理等。

他具有渊博的知识和丰富的实际经验。他为世界许多著名的公司做过市场营销讲座,并为这些公司设计了成功的、具有影响的市场营销活动 and 成功的口传促销计划,比如贝尔电话、微软、苹果、亚马逊等。

书籍目录

前言

引子

1 口传广告的基本点

2 口传广告中什么对推销有效

3 口传广告中什么对推销有效：奖励计划

4 口传广告中什么对推销有效：广告版计划

5 口传广告中什么对推销有效：沟通交流计划

6 口传广告中什么对推销有效：优惠券计划

7 口传广告中什么对推销有效：评论计划

.....

结论

《口传营销》

编辑推荐

十大最成功的口传营销计划 300多个最新、最好、最有效的促销点子 口传营销不费吹灰之力就握升销量，但需要一定的技巧来控制 世界著名杂志和读者对本书的评价： 所有的企业家们请注意了！想要让你的企业在地图上标注出来、产生效益、被人牢记并谈论吗？有快捷和方便的方法让人们注意你的企业，它指导你们如何一步步地让们的产品、服务或活动达到理想的销售目标。——《商机世界》 越来越多的企业开始关注一种古老的广告资源——他们的顾客。本书将向你传授如何为顾客提供新信息的点子——《董事会成员必读》 口传肯定是大多数生意人明显应该考虑的内容，可实际上他们大多数人并未能认真加以考虑。——《克莱帕在线报告》 打算花钱做吗？也许不想——在美国超过三分之二的小企业花很少的钱或不花钱做广告。这本书提供了几百条提升销量的小贴士。——《商务98》 口传对顾客决定是否购买产生的影响最大。采用正确的策略可以戏剧性地增加关于公司、产品或服务的销售。正如此书中所展示的小贴士和案例一样，而且成本很低。——索肤特来信 好像听得见高德弗雷·哈里斯的主意一个个地冒出来的声音。哈里斯知识渊博。他教你如何认出买主并把他们从只是看看而不买东西的人群中分辨出来的技巧。哈里斯太棒了，这本书清晰易懂、诙谐，并且紧扣销售主题。——本书的美国读者

《口传营销》

精彩短评

- 1、“ 如果你们能让他们开始思考问题，他们可能很快就会谈论了 ” “ 两个总比一个好 ”。。有些地方没看懂，渣翻译--。
- 2、书的质量很差，和盗版没什么差别了。从封面到内页，我太失望了。

《口传营销》

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：www.tushu111.com