

<<技术服务营销>>

图书基本信息

书名：<<技术服务营销>>

13位ISBN编号：9787302259053

10位ISBN编号：7302259054

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学出版社

作者：劳瑞·扬(Laurie Young)^贝弗·伯吉斯

页数：332

译者：倪晓炜^李曦^钱峰

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>

## <<技术服务营销>>

### 内容概要

技术服务营销在提供专业咨询服务的公司中的重要性是毋庸置疑的。

这类公司的营销组织和流程与普通公司有着很大的不同。

国内专门阐述技术服务营销的书很少，但是相关需求很大。

这一领域有世界上最成功的、影响最大的一些公司，比如IBM、埃森哲等跨国公司。

它们的成功有何秘密？

这些公司如何将抽象的技术服务向客户进行充分展示，使客户愿意为抽象的技术服务大笔埋单？

《技术服务营销》的作者在技术服务公司有多年的营销工作经验，在这一领域有着深厚的见解。

《技术服务营销》通过以下四个方面对技术服务营销的核心内容进行阐述。

阅读《技术服务营销》后，技术服务人员能够掌握制定详细复杂的营销计划和预算的关键。

以市场为导向的营销战略的关键要素（市场研究、客户细分、品牌战略、竞争战略、渠道战略和市场进入、国际化战略等）；技术服务公司中的营销职能的组织方式和所扮演的角色（销售、大客户营销、创新、宣传推广以及服务质量在营销有效性中的重要作用）；技术服务营销人员的工具箱（各种技术服务营销工具的详细介绍、优缺点和适用场景）；技术服务营销的流程和方法（如何进行市场细分、选择代理商、建立营销计划、建立预算和管理新产品开发等）。

比之普通的营销书籍，《技术服务营销》在技术服务营销领域有着无可比拟的优势，适用于各种类型技术服务公司的人员，需要掌握技术服务营销流程和组织的营销和管理人员，以及所有涉及技术服务的公司，包括管理咨询、IT咨询、通信咨询、法律咨询、建筑设计咨询等。

## 作者简介

劳瑞·扬（Laurie Young），在英国电信、统一系统、普华永道等公司担任过高级职位，自己曾创办过公司。除了直接任职的这些公司之外，他还曾为以下公司提供咨询服务：日立、大东电报局、摩托罗拉、飞利浦和诺基亚等。他还是一位著述颇丰的业界专家，在作品中糅合了实战经验和理论知识，本书是他的第六部著作。

## <<技术服务营销>>

### 书籍目录

#### 第1章 技术服务公司和网络

引言

服务业的增长

服务的不同种类

工程或技术服务：一种被忽视的服务类型

工程和服务

技术部门中服务业务的共同特征和共同议题

是与众不同的市场，还是可以将其归为一类

总结

#### 第2章 服务营销

引言

再一次发问：什么是市场营销

市场营销的不同表现形式

组织中市场营销职能的发展

服务营销

技术部门的市场营销

总结

#### 第3章 关于服务市场的战略性视角

引言

为什么必须了解市场

需要了解的重要市场动态

获得客观的市场观念的方法

机遇分析

总结

#### 第4章 内在视角及其战略影响

引言

战略框架

战略意图：阐明目标的需求

决定战略焦点的方法

品牌资产是战略优势的源泉

客户资产

组合战略

“面向市场”的能力

公司如何制定战略

总结

#### 第5章 创建并定位服务品牌

引言

什么是品牌，它们具有哪些功效

品牌战略的基本原理

公司品牌：服务公司的品牌策略

实践：如何创建品牌

实践：重新定位及品牌拓展策略，以作为进入服务市场的一种手段

关于政治意愿和领导使命的注释

总结

#### 第6章 创新和新型服务设计

<<技术服务营销>>

引言

服务愿景

服务设计中的常见错误

创新作用和服务开发

服务业务的创新

价值主张

差异化和怎样做到差异化

分类及其对新服务设计的影响

实用性

总结

第7章 推销服务

第8章 向主要客户推销服务

第9章 面向服务市场的沟通宣传

第10章 服务质量

第11章 立足于全球的服务

附录 营销方法和技巧

编辑推荐

服务营销人员的确很卖力，客户就是不买账！花大把时间做PPT呈现想法，却没有充分认识服务，做的还不就是无用功？《技术服务营销》教你如何在营销中克服和跨越“死青蛙”的做事方式，创造服务行业的真正价值。

同名英文原版书火热销售中：Marketing Technology as a Service: Proven Techniques That Create Value

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>