

<<小技巧大销售>>

图书基本信息

书名：<<小技巧大销售>>

13位ISBN编号：9787500589082

10位ISBN编号：7500589085

出版时间：2006-6

出版时间：中国财政经济

作者：费尔藤斯坦

页数：301

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>

## <<小技巧大销售>>

### 内容概要

提到营销，我们通常会想到要制定一个周详的计划，然后投入大量的人力物力按部就班地执行。其实大可不必，一些实用的营销小技巧同样可以为你带来销售量的猛增。

本书为你提供了大量出奇制胜的营销方法。

作者以“营销是一种生活方式”为出发点，将全书分为30个主题，针对各个行业、各种事件、各种营销对象的特点，提供了许多经过实践检验的实用方法，并列出了各种营销手段的目标、对象以及日程安排，稍加修改，就可以成为适合读者实际情况的营销计划。

本书适合所有的营销人员参考借鉴，不管你是公司经营者，还是营销活动策划人，都可以从本书中得到一些启示。

## <<小技巧大销售>>

### 作者简介

汤姆·费尔滕斯坦 (Tom Feltenstein)，师从麦当劳创始人雷·克洛克 (Ray Kroc)，具有30多年的营销实战经验，曾为上千家各行各业的企业提供咨询服务，包括可口可乐、君悦集团、赛百味 (Subway) 快餐、Ben & Jerry 冰激凌、联合百货商场 (Federated Department Store) 等多家知名企业。

作者是美国知名的演说家、咨询顾问及商场战略家，同时也是Larry King Live、Lou Dobbs Money Line、The David Letterman Show、Bloomberg Radio等节目的嘉宾。

作者曾在《美国新闻及世界报道》(U.S. News & World Report)、《华尔街日报》、(Entrepreneur Magazine) 等知名媒体上发表文章分享其营销思想。

<<小技巧大销售>>

书籍目录

第1章 准备上场第2章 正确选择营销妙方第3章 准备工作第4章 企业必行的策略第5章 内部顾客营销第6章 盛大开幕 / 重新开幕第7章 店内营销第8章 现有顾客营销第9章 招徕新顾客第10章 慈善团体 / 宗教团体营销第11章 公共事务营销第12章 邮寄目录 / 刊登广告第13章 奖励员工第14章 零售业的绝招第15章 活用营销道具第16章 社区营销第17章 瞄准学生和家長第18章 把握休闲时光第19章 服务业 / 专业事业的营销第20章 餐饮业营销第21章 善用赠品券 / 优惠券第22章 主题营销第23章 得来速的妙招第24章 执行大胆新潮的点子的第25章 非营利团体营销第26章 周年庆营销第27章 节庆营销第28章 感恩节 / 圣诞节营销第29章 争取大学生顾客第30章 网络营销

## <<小技巧大销售>>

### 媒体关注与评论

没有人比汤姆·费尔滕斯坦更了解营销策略和营销手法。

零售商的竞争，已由店面战转入巷战，汤姆将教你如何赢得这场战争。

希望业绩成长、营业额领先同行的老板，务必要读这本书。

——卡文·唐恩 (Kevin E. Dunn) 前麦当劳区域总裁 / 唐恩企业 (Dunn Enterprise) 总裁

汤姆不仅提出营销点子，更依据你的生意类型切入重点。

他认为营业点是最基本的单位，营销策略是由员工逐步扩散至广大的顾客群。

——罗伯特·方克 (Robert A. Funk) Express Personnel Services创办人兼CEO 我认识汤姆30多年，一向欣赏他的才华。

他确实是个营销天才，而本书更是佳作。

——贝里尔·沃克 (Beryl J. Wolk) IMC主席 / 2003年宾夕法尼亚州杰出企业家 美国已

故众议院议长欧尼尔 (Tip O' Neill) 曾说：“所有的政治都是地方政治。”

同样的道理，做生意就是社区营销。

汤姆·费尔滕斯坦在本书中完全掌握了这个原则。

——约翰·路瑟 (John Luther) Allied Domecq QSR CEO 本书是零售业者必读，也是汤姆·费尔滕斯坦另一本杰作。

遵循汤姆的指引，努力去做，必能成功。

——华伦·哈迪 (Warren N. Hardie) 布伦斯威克 (Brunswick Corporation) 总裁

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>