

<<客户心理市场营销>>

图书基本信息

书名：<<客户心理市场营销>>

13位ISBN编号：9787505396821

10位ISBN编号：750539682X

出版时间：2004-4

出版时间：电子工业出版社

作者：(美)理查德·C·曼多克(Richard C. Maddock) (美)理查德·L·富尔顿(Richard L. Fulton)

译者：爱丁等

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>

<<客户心理市场营销>>

内容概要

当我们想起广告和营销时，就想起一片喧闹之声。

事实上，我们通常听到的是有意识半脑的呼声。

但是，潜意识营销也同样重要。

在本书中，我们将证明潜意识半脑是强有力的、占主导地位的、有说服力的半脑，是“沉默半脑”。当潜意识半脑发出呼声时，商家应当倾听！

理查德·C·莫多克是美国田纳西州和阿肯色州的一位注册心理医生。

他开设了一家私人心理诊所，同时他还是孟斐斯电话及视讯产品生产公司的总裁。

他持有心理学（行政

<<客户心理市场营销>>

书籍目录

第1章 广告过去与现在
信息持久印象深刻的广告
制作印象深刻广告的方法
潜意识广告
分析顾客的潜意识心理
营销与广告中的意识营销
探索潜意识

<<客户心理市场营销>>

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:<http://www.tushu007.com>