

<<游击营销>>

图书基本信息

## <<游击营销>>

### 前言

《游击营销》自1983年出版以来一直是企业开展营销活动的最佳指南，虽然游击营销的思想和精髓来源于对小企业营销的思考，但现在已经有越来越多的大公司开始运用游击营销的策略并且获得了成功。

即将在中国出版的《游击营销》已经是其第四版。

本书作者杰伊·康拉德·莱文森被称为“游击营销之父”，“游击营销”也被众多著名商学院列为营销学课程。

游击营销的核心理念在于：在激烈的市场营销中，打破常规，运用独特的思维，利用有限的资源，以最少的投资谋求最大的回报。

游击营销强调通过与受众建立独特、长久的联系来确立自己的品牌，不赞成过多运用以短期销量为目标的价格促销活动和成本过高的大众媒体促销，而是倾向于自己创造独特的传播路径。

在我们翻译这本著作的时候，全球营销环境发生了翻天覆地的变化，中国企业正面临着前所未有的机遇与挑战。

中国企业，特别是中小企业如何在新环境下开展营销活动是摆在每一个营销人员面前的问题。

本书彻底颠覆了传统营销中的枷锁和羁绊，从20个方面提出了21世纪企业营销的新思维，为企业提供了200种游击营销工具（用作者的话来说是游击营销武器），为企业在新环境下成功开展营销奠定了思想基础，提供了行动指南。

这本曾经引发了营销变革的书，内容经过扩充和全面修订，非常适合21世纪的每一位营销人员。

## <<游击营销>>

### 内容概要

每个企业都需要营销，微软、宝洁、可口可乐这些营销巨人的真实案例固然令人欢欣鼓舞，但是占市场绝大多数的中小企业却因为囊中羞涩而对这些巨头的营销模式望而却步。

因此，适合于小企业的“游击营销”应运而生。

这本已经出版到第4版，并被翻译为多国文字，在全世界畅销的《游击营销》，归纳了200种营销利器，供读者实践和运用，建立最适合自己的营销武器库。

最新版的《游击营销》除了继续保持风趣的语言、生动的案例、简练而不枯燥的理论外，更结合了最新的市场变化，包含了很多颇具创新性的游击营销建议。

读者读来娓娓动人，毫无隔阂，又能得到无限的启示。

## <<游击营销>>

### 作者简介

杰伊·康拉德·莱文森

美国最著名的营销专家之一，被称为“游击营销之父”，已出版20本关于“游击营销”的专业著作，被译成了37种语言，《游击营销》一书至今已经是第4版。

“游击营销”被20多所著名商学院列为营销学课程，《企业家》(Entrepreneur)杂志称杰伊·康拉德·

## <<游击营销>>

### 书籍目录

第一部分 游击方法 第1章 今日的游击营销 第2章 游击营销的必要性 第3章 游击营销最重要的16个秘诀 第4章 制定游击营销计划 第5章 制定创造性营销方案的秘诀 第6章 选择营销方法的秘诀 第7章 低成本营销的秘诀 第8章 市场调查：游击营销活动的起始点第二部分 小媒体营销 第9章 小媒体营销的真相第三部分 宏观媒体营销 第10章 游击风格的宏观媒体营销第四部分 新媒体营销 第11章 电子媒体营销 第12章 信息媒体营销 第13章 人类媒体营销 第14章 非媒体营销第五部分 游击营销的本质 第15章 游击营销公司的特质 第16章 游击营销公司的态度 第17章 游击营销心理学

## &lt;&lt;游击营销&gt;&gt;

## 章节摘录

第一部分 游击方法 第1章 今日的游击营销 你的公司与外界的任何一次接触都可以称之为市场营销。

每一次接触都意味着许多的市场机会，而不是投资一大笔钱。

这个意思很明确，营销包括：你为这门生意所起的名字；决定你是要销售一种产品还是提供一种服务；决定生产或服务的方式；你所销售产品的颜色、大小和形状；产品的包装；你经营这门生意的地段；广告，公共关系，网站，树立品牌，电子邮件签名，你的语音信箱留言和销售宣传；电话询盘；销售培训；突发问题处理；销售增长策略和销售巩固策略；代言人；你自己以及你的下属。

市场营销包括你的品牌理念，你所提供的服务，你的态度和你对这门生意的热情。

如果以上这些让你认识到市场营销是一个复杂的过程，那么恭喜你，你的想法正确。

市场营销是让人们改变原有想法的一门艺术，如果他们已经倾向于和你做生意，那么市场营销则是让他们坚持这种想法的一门艺术。

顾客要么是在购买一种以前不存在的产品或服务，要么就是在品牌之间转换，因此他们有很多的要求。

不仅是你的广告或你的网站，你所做的、所展示的和所说的每个细节都在影响着人们的感受。

这些都不是一蹴而就的事情，也许一个月，甚至是一年之内都不会发生。

因此对你来说，最重要的是要理解市场营销是一个过程而不是一个事件。

市场营销可能是一系列事件的综合体，但如果你是一个游击营销者，市场营销会有开始，也会有中场，却不会有结束。

## <<游击营销>>

### 编辑推荐

《游击营销(第4版)》以小博大，为你的小企业提供有效而低成本的200条营销建议。

这是一本中小企业营销的宝典，它将带给您：  
； 网络营销策略(解释何时及如何使用这种策略)  
； 使用播客、自动营销等新技术的要点； 达成目标前景的计划； 针对远程办公及自由职业者时代的管理课程； 建立合适的公司属性及态度的关键信息。

游击营销，包含了所有你能想到的方法，灵活、自由、开放、无羁，让营销不再拘泥于传统。它将为你提供一套与跨国企业对抗的方法，让你出奇制胜，最终找到适合自己的营销宝典。

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>