

<<不可不知的营销学的100个故事>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的营销学的100个故事>>

13位ISBN编号：9787543646896

10位ISBN编号：7543646897

出版时间：2008-5

出版时间：青岛

作者：张汉轩 编

页数：279

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>

<<不可不知的营销学的100个故事>>

内容概要

政治人物懂营销，可以赢得选票；企业家懂营销，可以开创公司美好前景；业务人员懂营销，可以创造良好业绩；个人懂营销，可以找到充分展示自己特长的舞台。

《不可不知的营销学的100个故事》精选了古今中外100个经典的营销故事，以生活化、情节化的方式对传统艰涩、高深的营销理论进行了轻松、风趣的演绎，定会令您获得意想不到的启迪。

<<不可不知的营销学的100个故事>>

书籍目录

第一章 成败一念间：摆正营销观念
第二章 攻心为上，攻城为下：营销心理战
第三章 先推销自己，再推销产品：做到有效沟通
第四章 坚决不做模仿者：营销需要创新
第五章 给产品找一个合适的位置：定位决定营销成败
第六章 打造点石成金的利器：让品牌创造奇迹
第七章 种棵大树好乘凉：产品策略也是制胜先机
第八章 让大家都知道你的存在：做最有效的广告
第九章 双赢才是根本：提升营销竞争力
第十章 谁关注消费者，谁就是赢家：用服务建立客户忠诚

<<不可不知的营销学的100个故事>>

章节摘录

第一章 成败一念问：摆正营销观念 要现金还是要股票——观念决定命运 确立正确的观念在市场营销中是首要环节，包括营销观念、顾客的观念和竞争的观念。

美国有一个叫吉姆斯的富翁，是个很懂得运用金钱的人。

有一次，他的公司打算盖间仓库，请来了两个建筑工人。

这两名工人都来自得克萨斯州，分别叫戴维和杰克。

他们工作很卖力，速度又快，而且在建仓库的同时还不断提供自己的一些专业性建议，很实用，吉姆斯很欣赏他们，想给他们一个赚钱的机会。

于是等到仓库盖好后，两人到办公室去领工资的时候，吉姆斯对他们说：“你们赚钱也很不容易，而且这些钱也不多，现金如果到了你们手中，一定会很快花光的。

我可以给你们公司的股票，你们把它作为一种投资，以后还有可能升值，你们的生活质量就可以得到改善了，不知你们是否感兴趣？

”戴维听了，觉得很有道理，心想，虽然现在拿不到现金，但说不定将来能翻几倍，如此妻子和孩子的生活就有保障了，于是当场便答应了。

而杰克觉得股票不如现金，立刻就能花用，想那么远做什么，反正自己有技术不愁没工作，因此他坚持要领现款。

后来发生了一场金融危机，股票市场受到了震荡，戴维的股票几乎成了废纸，杰克就嘲笑戴维说：“如果你当初和我一样选择了现金的话，就不会弄成今天这种情况了。

”戴维说：“我不会后悔的，更何况如果度过这场经济危机的话，股市一定还会回升的。

”不久之后经济危机过去了，而吉姆斯公司的股票又重新坚挺了起来，戴维凭借这些股票，赚了不少钱，还成为吉姆斯公司的小股东，并正式在公司担任要职；而杰克的钱也早已在那时候花光了，不得不到处找工作，于是他又找到了吉姆斯的公司，接待他的正是戴维。

……

<<不可不知的营销学的100个故事>>

编辑推荐

没有滞销的产品，只有落后的营销方式。

每个人都需要懂营销学。

营销不是简单地卖东西而已，而是需要对市场定位、目标策略、消费者心理等作通盘考虑。

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>