

<<一对一网络营销>>

图书基本信息

书名：<<一对一网络营销>>

13位ISBN编号：9787561420669

10位ISBN编号：7561420668

出版时间：2001-1

出版时间：四川大学出版社

作者：艾伦

页数：293

字数：439000

译者：李兵

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>

<<一对一网络营销>>

内容概要

本文从网络营销的概念出发，结合作者从事网络营销的经验，对企业利用网络营销技术进行企业的产品推广和销售做了一定程度的探讨，并结合实例进行了比较系统的分析。

利用你自己的网站与客户建立起真正的联系，并且这种联系长时间的保持下去！

一对一网络营销是一种建立长期客户，不断扩大销售的全新的营销方式。

世界各地的营销商日渐发现，网络是一种保证成功销售的绝好媒体。

现在，在这本书《一对一网络营销》书里，一流的网络营销专家为你提供制胜于网络营销而必备的知识与技巧。

这些专家如艾伦·卡尼亚和伊克尔让你在自欺欺人中种网络技术中畅游一番。

这些技术使得各地的营销商们与管户保持着长期的联系，且一次建立一个客户。

通过对多大多数成功的一对一网络营销的案例分析，他们向你展示如何利用这些技术来与用户沟通并保持交流，就以下议题，他们为你提供各种经验之谈、建议和指导。

<<一对一网络营销>>

书籍目录

引言第一章 一对一网络营销概览 1.1 2001年：网络奥德赛 1.2 网络营销的历史 1.3 一对一营销——“读者文摘”版 1.4 网络：关系建立的平台 1.5 一对一网络营销 1.6 迎接一对一网络营销的挑战 1.7 下一步第二章 一对一网络的交互性 2.1 什么是网络的交互性？ 2.2 一对一网络交互性带来的好处 2.3 一对一网络交互性存在的问题 2.4 一对一网站交互性的应用 2.5 一对一网站交互性的未来发展第三章 一对一的电子邮件 3.1 一对一电子邮件的好处 3.2 关于滥发邮件的争议 3.3 自愿接收还是强制灌输？ 3.4 怎样开展你自己的电子邮件营销 3.5 一对一电子邮件的应用 3.6 在免费电子邮件服务网站做广告 3.7 在电子邮件新闻或资讯服务中做广告 3.8 支持HTML的电子邮件 3.9 未来的一对一电子邮件第四章 一对一网站的个性化 4.1 一对一网站个性化带来的好处 4.2 技术概念 4.3 一对一网站个性化的应用 4.4 产品和服务 4.5 实现一对一网站个性的障碍 4.6 一对一的个性网站 4.7 未来的一对一网站个性化技术第五章 一对一网上推送第六章 一对一网上社区第七章 一对一网上展示与网络会议第八章 一对一网络广告和促销第九章 一对一网站跟踪第十章 综合一对一网络营销与其他销售处理系统第十一章 一对一网络营销的隐私问题第十二章 未来的一对一网络营销

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>