

<<活动项目营销>>

图书基本信息

书名：<<活动项目营销>>

13位ISBN编号：9787563711598

10位ISBN编号：7563711597

出版时间：2006-3

出版时间：旅游教育出版社

作者：朱迪·艾伦

页数：186

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>

<<活动项目营销>>

内容概要

近年来的形势对活动项目策划和活动项目行业来说十分严峻。

9·11事件、主体经济的下滑、战争和“非典”都给活动项目带来沉重的打击。

公司投入到旅游和特殊活动项目(节庆活动)中的资金日益减少。

业界竞争本就十分激烈，许多活动项目的策划者和公司都在惨淡经营，维持着自己的生意。

本书将向你陈述——不论在何种境遇中——如何推销自己的活动项目策划及建立客户群体的技巧。

《活动项目营销——全新的竞争制胜手段》向活动项目策划者和公司指明了如何出奇制胜的途径，并介绍了获取新市场、取得新的销售业绩的方法。

本书涵盖了活动项目市场的所有关键点，包括：
· 拓宽客源 · 发展关键市场和知识领域 · 界定并量体打造客户服务
· 建立萧条时期的应急计划 · 建立新客源并发展新产业 · 在本公司和行业中推销自己
· 创立自己的活动项目策划事业 《活动项目营销——全新的竞争制胜手段》给出了实际操作的建议和案例，向每一名活动项目管理人士提供了创新性的途径来展示自己的天赋，创建自己的活动项目策划事业并为客户带来超值的享受。

本书为下列人士之必备：
· 活动项目策划者 · 活动项目公司管理者 · 供应商 · 公关、沟通和行政专业人士
· 旅游业、餐饮业和旅行业专业人士

<<活动项目营销>>

作者简介

朱迪·艾伦女士是一位在活动策划领域享有很高声誉的专家。也是朱迪·艾伦公司的创始人和董事长。

朱迪·艾伦女士已经成功地在世界上30多个国家策划多个活动。

有些活动的参加人数超过2000人。

她成功地策划和推出了许多令人难忘的活动，其中包括：迪斯尼“美女与野兽”开幕盛典晚会；诺曼·杰维森“屋顶上的提琴手”25周年庆祝仪式。

朱迪·艾伦所策划的活动范围非常广泛。

既有仅限少数人参加的VIP活动。

也有像新车发布会这样动用数百万美元和多种媒体技术的大型活动。

朱迪·艾伦女士所著的活动项目系列著作受到世界活动项目领域从业人员的关注。并被译为多国文字出版。

<<活动项目营销>>

书籍目录

第一部分 市场运营可行性 第1章 增强市场竞争力 锁定自我才能 使你和你的公司脱颖而出 关注自我声誉 第2章 掌握专业领域知识技能 业务开发 创造性设计 活动项目管理 现场制作 学习专业技能 第3章 创立适合自我的位置 满足特定需要 专业市场 收入驱动 情感需求 专业知识第二部分 市场开发 第4章 界定自我目标：谁是你的客户？设想 调查 开发 策划 执行 调节 第5章 锁定自我才能 根据你的客户施展你的才能 第6章 客户服务需求的个性化 满足客户期望 发挥自身优势 理解客户需求 给予客户提示 给予客户指导 传递相关经验 输出动感活力 保持自我激情 创建安全环境 重视你的员工 提高工作效率 评估工作质量 遵守道德礼仪第三部分 市场营销的努力 第7章 向你的听众营销 充满活力 搭建平台 吸引策略 针对明确 营销机遇 第8章 招徕销售：创新思维 以非传统方式创造销售机会 引起情感共鸣 使用创造性理念征服客户 第9章 多元化经营的价值 拓宽现有的客户基础 扩充市场 创造新的收入来源 第10章 创建自己的事业：代价与收益 个人和事业的独立 财政自由 无限的自主权 独立创业的代价与收益结束语 附录A 国际认可的领先的行业认证 附录B 业内协会与委员会 附录C 业内杂志、书刊、网络刊物及资源 附录D 业内会议、政府大会、贸易展和评选活动 附录E 创意概念策划示例译后记

<<活动项目营销>>

章节摘录

书摘专业的会议、奖励和专业活动项目行业日益发展，并且不断地吸引着越来越多的踌躇满志的策划者加入这一行业。

全世界的大学院校纷纷开设课程和认证，其中不少院校还致力于培养学生的创业精神，鼓励毕业生立即经营自己的生意。

劳动力的就业竞争和建立新客户的竞争从来没有像现在这样激烈。

几乎每天都有新的公司开门营业，那些申请新的业务领域的公司正在获得巨大的成功。

雄心勃勃的独立会议策划人赢得了那些成立已久的会议和奖励活动策划公司的市场份额。

该领域中的一些大公司不得不裁减员工甚至关门大吉，然而小型的专业策划公司却生意兴隆。

这样的行业转变是怎样形成的呢？那些获得发展的人们致力于提高他们的市场竞争力和对自身以及公司的投入，而资金困难的人很可能墨守成规，仍旧固守老方法招揽生意。

策划者和活动项目公司给自己提出的问题是他们如何在激烈的竞争中施展才能，怎样保持老客户以及创造新的业务机会。

最有效的方法之一就是想方设法让自己具有无与伦比的市场竞争力。

不论是个人还是公司，生意场上你的知识、个性和名声就是你的市场竞争力。

让你和你的公司充满竞争力有以下三个重要步骤。

第一，锁定自我才能：永远不要停止对自己的投资。

第二，使自己和公司脱颖而出：展现专业才能。

学会有效地使用行业网络和媒体建立公众认知，以获得成功的自我定位。

第三，关注自我声誉：注意个人和职业声誉，保持良好的名誉。

锁定自我才能 过去，活动项目策划业仅仅是众多从业者开始起步的行业。

该行业几乎没有正规的教育和培训，大部分职业训练也是由行业协会提供的。

以前，关于策划业的专业书籍非常少见，并且从业人员也不太愿意和他人分享交流信息。

该行业的从业人员从接触到熟悉，从实践中摸索和吸取教训，通过现场观察和现场承办活动项目来吸取经验，获得职业成长。

20世纪80年代，许多当今活动项目策划业的主导公司仍旧使用电报机来接收供应商的报价，手工计算成本汇总，还在使用计算器和打字机进行办公。

传真机首次引入时就受到人们的欢迎，但是在一些公司，因为人们习惯于老式舒服的工作方式，所以那些大家共享的唯一一台电脑被弃之一旁，布满灰尘。

活动项目策划业每日工作繁忙，日常的事务、任务期限和高强度的工作要求使人们分身乏术，许多策划者指望其雇主为他们提供继续教育的机会。

雇主们对于是否要对员工教育进行投资进退两难，无所适从。

他们担心投入时间和金钱培养出来的员工可能会离开公司，这些员工将带走刚刚掌握的技能反而使他人从中受益。

有些雇主过于偏执以至于不让员工离开办公室去参加业务考察旅行或展示会，以免他们可能会遇到某些人而被挖走。

许多雇主故意什么都不做，但是他们发现如果不对公司和员工的发展进行投资，公司和员工就会变得停滞不前，没有生气，并且公司也将随之失去生意，在活动项目策划行业内失去领先的地位。

今天，策划者对在职教育和自我投资负责，他们知道开明的公司现在都希望雇用有行业经验、知识、专业技能和认证的员工。

一些准策划者以优异的成绩完成行业课程，通过这种方式使自己与其他求职竞争者区分开来，一旦他们被雇用并且完成证书要求的工作时间就可获得职业认证。

他们知道教育投资会带来很多好处，它们包括：
· 专业认证 · 专业技能 · 专业认可 · 声望和行业名誉
· 求职或争取业务时的竞争优势 · 市场竞争力 · 晋升机会 · 收入增长的机会
那些致力于自我投资和增加自身市场竞争力的人不断地提高职业技能并且利用每个机会增长学识以成为行业的领先人物。

<<活动项目营销>>

会议、奖励和专业活动项目策划业提供丰富的教育资源，它们包括：· 正规教育 · 行业认证 · 行业协会 · 专业资源(书籍、杂志、在线刊物) · 行业会议、年会、贸易展和颁奖展P3-5

<<活动项目营销>>

媒体关注与评论

书评对于那些难以忍受寻求商业机密的活动项目策划人士而言,《活动项目营销——全新的竞争制胜手段》一书提供了无价的箴言,从中可获得运营秘诀,锁定客源市场任何期待拓展自己客源领域的活动项目策划者都将从此书中得到推动力。

——丽莎·赫丽 《专业活动项目杂志》编辑 朱迪·艾伦在活动项目领域系列的图书中又精雕细刻地创作出一部属意非凡的著作 每位业内人士应该立即将这本宝书放到自己的书架上。

——理查德·阿伦 纽约BiZBash传媒总裁,已获得会议专业资格认证和专业活动项目专业认证 在一个永远充满竞争的市场环境下,一个会议操办者必须要找到自己确立信誉的职业位置 一旦确定,如何推销自己以及自己的服务,便成了一个振奋人心的挑战 朱迪·艾伦的这些小点子,不仅风趣幽默,而且都是她的经验之谈,它们能让读者在同等机会条件下表现地比别人更胜一筹。

——琼·L·爱森托德 2004年会议行业领导项目、会议及培训咨询、爱森托德协会有限责任公司主要战略研究员 朱迪·艾伦是我们作活动项目策划的向导 如果你想成功地开办一个公司,所有你所需要和应了解的信息,尽在书中。

——拉米·华伦·布莱克 合伙人,媒体智慧

编辑推荐

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>