

<<游击公关>>

图书基本信息

书名：<<游击公关>>

13位ISBN编号：9787563812516

10位ISBN编号：7563812512

出版时间：2006-2

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：(美)杰·康瑞德·李文森

页数：365

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>

<<游击公关>>

内容概要

许多人都有伟人的想法，但很少有人采取下一步行动将这些想法进行可行的商业运作。可能他们并不知道下一步行动是什么，或者他们发现，所谓的下一步其实是要克服不止一个障碍。《百种以最低投入获取最高收益的成功策略：游击公关》将会帮助你确定下一步是什么，帮助你战胜可能遇到的障碍。

指导你用具体的方法对你的产品或服务进行公共宣传。

公共宣传是最容易被忽略的营销工具，但同时它又是成本最低、风险最小、效率最高并且是最容易被使用的工具（前提是你理解它并知道如何去运用它）。

大多数人并不知道公共宣传对于他们生意的价值，或者不知道怎样去实现它。

《游击公关》这本书将会为你指明方向。

在这里，游击队员这个词的意义是什么呢？

简而言之，游击队员是指用时间，精力和想象力来代替金钱的商业操作者。

与大公司的传统营销策略不同，游击营销是为小企业的经营者服务的，这些人拥有的梦想，而不是人笔的银行资金。

这些游击队员们用利润，而不是用销售额来衡量他们的表现：他们将建立了多少关系放在首位，而不是吸纳了多少金钱。

游击企业家们明白，过程也是一咱目标，他们不必仓促行事。

<<游击公关>>

作者简介

杰伊·康拉德·李文森是历史上最畅销的销售系列书籍《游击公关》的作者，这个系列中还包括其他的28本商业书籍。

他的游击营销观念对销售起到了巨大的影响，他的书籍以37种语言在世界范围内出版，而且被引入许多MBA课程。

杰伊在伯克利的加利福尼亚大学的推广部教授游击营销已有10多年时间。

他也在是美国的一名营销实践者，在瓦特尔-汤普森担任副校长，在欧洲的里昂 - - 伯耐特广告公司中担任创意总临和董事会成员。

他曾经在《企业家》杂志负责月刊专栏，为《公司》杂志撰写专栏文章，并在微软网站发行的月刊上负责在线专栏，除此之外还在《旧金山主考者》中负责特殊专栏。

他还在一些网站负责在线专栏，包括Netscape、美国在线和《财富》杂志。

杰伊是国际游击营销集团的总裁，Adobe和苹果的销售伙伴。

他还曾服务于微软小企业理事会与3com小企业咨询部。

他的《游击营销》书系包括书籍、录音带、录影带和CD、时时通讯、咨询组织、网站，专注于以少投入实现最大利润的方法研究。

<<游击公关>>

书籍目录

导言1 对自己定位2 言简意赅地介绍你自己3 由内而外提高自身，以应对挑战4 通过建立关系构建你的帝国5 与公共关系同呼吸共命运6 围绕公共宣传制定营销计划7 瞄准市场——节约时间、金钱和减轻危机8 来自内心9 敏锐地捕捉信息素材10 媒体名录：数字游戏11 锲而不舍，持续，再持续12 媒体资料包——游击特色13 最令媒体厌烦的15件事14 媒体最喜欢的15件事15 找到自己的独特之处然后对其投资16 推广的要素——提早，有力，快速17 时刻准备接受媒体采访18 跟上时代19 设计“标题”20 参与特别事件21 借助他人拓展空间22 与媒体交朋友23 筹办研讨会24 出版25 对不如意做好心里准备26 控制危机——面对灾难，扭转乾坤27 建设网站发展业务28 研究信息高速公路29 加入网络社团30 在线宣传策略31 非凡的电子邮件32 发展的烦恼——怎样雇佣合适的公关人员33 总结附录A 范本材料附录B 资料来源索引作者介绍对本书的评价

章节摘录

编辑标题是一种通过很多实践才能获取的技能。
研究报纸或杂志上让你感兴趣的那些题目，分析那些故事的内容是什么，题目是怎样设置的，为什么它们能够引起你的注意。
然后自己动手撰写同样素材的标题，同时，要尽量体会韵律的感觉、语言的使用和字词的创造。

.....

<<游击公关>>

媒体关注与评论

“《游击公关》将让你的事业蒸蒸日上。
数百个策略和秘诀可以帮助从事任何职业的人获得他们梦想中的成功。
立刻购买这本书，让它帮助你开始你的事业吧！”

”——哈维·马克埃，纽约时报最畅销书《与鲨鱼共游而不被吞食》的作者 “没有这本书的帮助，你甚至还没有踏进宣传的丛林，就会被活生生地吃掉。”

无论你是拥有一个公司还是在一家大公司当首席执行官，《游击公关》这本书都会传授给你工作所需的工具！

”——杰克·甘菲德，《心灵鸡汤》书系的作者之一，心灵鸡汤中心企业首席执行官 “《游击公关》对每一个想进行公共宣传的人来说，都将是最好的工具。”

”——吉姆·麦肯恩 1-800-FLOWERS.com公司的首席执行官 “我把自己25年的成功归结于好的宣传。”

这本书可以让你获取那些怎样去宣传产品和销售计划所需要的信息。

”——罗伯特·艾伦，纽约时报畅销书《多重收入的来源》和《网络多重收入》的作者

<<游击公关>>

编辑推荐

公共宣传是最容易被忽视的营销工具，一旦你了解并知道如何去运用它的时候，它又是成本最低，风险最小，效率最高并且最容易使用的工具。
在书里，游击的意义就是指用时间、精力和想像力来代替金钱的商业行为；书中传授的技巧就是你的公司或产品可以得到媒体注意的保障！

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>