

<<印刷增值服务>>

图书基本信息

书名：<<印刷增值服务>>

13位ISBN编号：9787800006227

10位ISBN编号：7800006220

出版时间：2007-2

出版行业：印刷工业

作者：尼格罗

页数：240

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>

<<印刷增值服务>>

内容概要

无论你是印刷商、创作者还是营销人员，增值服务都能给你带来重大的变化，因为商业印刷的本质正在发生改变。

我们现在正处于这样的大环境里；营销人员、设计师、广告代理商、企业以及客户都有足够多的选择去获取自己所需要的信息。

如果说提供信息的媒体是一块蛋糕，印刷在这块蛋糕中所占的比例越业越小。

每个印刷商提供的能很好地满足客户需求的增值服务都具有个性化的特点，某些服务通常会突然被客户提出来，添加到你的增值服务列表中。

“增值服务”毫无疑问是我们行业最热的词汇之一。

但是认识这一点远远不够。

这是一个必须长期坚持的业务战略。

投资可能巨大，回报也很大；高利润、长期的客户关系、更大的竞争优势、客户的价格敏感度更低、客户不易流失以及更广的收范围。

这是一项需要大量的时间和资金投入的业务，但也能带来丰厚的回报。

传统印刷业务利润微利化是中国印刷业不得不面临的现实，也是印刷业发展无法逃避的宿命和趋势，寻求传统业务之外的利润增长点已经成为印刷企业保持持续发展与永续经营能力的必然。

本书告诉你的就是当利润增长机遇来临时，如何识别并实施增值服务。

作者简介

Heidi Tolliver-Nigro女士是印刷行业知名的分析师和作家。她曾是待业贸易期刊《Printing News East》、《Quick Printing》以及《Southern Graphics》的编辑。目前担任行业知名杂志的杰出编辑、专栏作家和特邀作家。另外，她还出版了NAPL的两本书《设计师的印刷伙伴》和《油墨与色彩》。

此外，Tolliver-Nigro也是印刷行业知名调查公司印艺趋势观察公司（TrendWatch GA）的研究员和分析师，她经常为待业内领先的印刷商和供应商分析行业发展趋势。自从1995年成为TrendWatch GA公司团队的一员至今，Tolliver-Nigro已经编写了待业内最具影响的研究报告，其范围涉及到数码印刷、可变数据印刷、增值服务、数字资料管理以及其他重要的行业市场和技术。

作为TrendWatch GA公司和战略管理咨询团队的一员，她还为待业贸易协会写过很多关于直接制板、电子印刷、包装和其他专题的文章。

2000年，Tolliver-Nigro成立了Strong Tower出版社，由她担任发行人、作者以及出版顾问。

<<印刷增值服务>>

书籍目录

绪论: 为什么选择增值服务?

提供增值服务: 大势所趋 印刷正受到挑战 增值服务的发展潜力第1章 增值服务的概念 增值服务定义 最受欢迎的增值服务第2章 印前: 提供增值服务的跳板 三个关键问题 培训的价值所在 印前作为提供增值服务的切入点 准备好你的跳板第3章 创意和平面设计服务 创意和设计服务的价值 不断增加的市场机遇 需要哪方面的投资 数码摄影 给印刷商带来的实际利益 提供创意和设计服务碰到的问题 降低风险第4章 网页设计和交互式媒体 设计之前的准备 这是Windows系统的天下 高端网页设计知识 雇用网页设计师 推销网页设计服务第5章 大幅面印刷 迅速成长的市场 大幅面印刷的高利润率 大幅面印刷的应用领域 选择合适的输出设备 其它设备 关于大幅面印刷的问题 付出的回报?第6章 定制电邮服务 电邮服务不是垃圾邮件 email的过渡战略 印刷商和email 实施电邮营销的基础 应具备的专业技能 email 战略第7章 数字资产管理 数字资产管理的定义 推销数字资产管理服务 数字资产管理案例研究 数字资产管理系统的类型 开始运作 数字资产管理服务的收费 为客户带来实质利益 争取客户资源 作为增值服务的数字资产管理第8章 可变数据印刷和一对一营销 准备好了吗 可变数据印刷的宜与忌 提供可变数据印刷的三种途径 可变数据印刷的最佳实践 可变数据印刷的挑战 可变数据印刷的准备 推销可变数据印刷 其他形式的个性化 可变数据印刷是否适合你?

第9章 邮寄服务 不只是一枚邮票 邮件类型 付邮资方法 可机器处理型和不可机器处理型 填写地址和签注 列表管理 分拣和直送邮寄 预分拣之外——数据库 邮件大小和形状 邮寄服务的投资 提高增值服务的价值 推销邮寄服务 案例分析: PIP印刷及文档服务公司第10章 执行订单和分销 执行订单服务带来的利益 提供盈利型执行订单服务的障碍 ASP解决方案 雇用员工 推销执行订单服务 对新手的忠告 案例分析: F. P. Horak公司的在线执行订单服务第11章 结论 制定合适的市场战略 建立全面的服务市场, 市场, 还是市场 总结增值服务附录 资源术语表 作者简介关于简介

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>