

<<直复营销>>

图书基本信息

书名：<<直复营销>>

13位ISBN编号：9787800016301

10位ISBN编号：7800016307

出版时间：1996-01

出版时间：企业管理出版社

作者：胡小伟

页数：238

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>

<<直复营销>>

内容概要

直复营销最关键的是“直”与“复”这两个字，“直”即直接，“复”即回复。直复营销就是一种以寻求目标顾客的直接回复而实现营销目标的创新营销模式。本书旨在用一种直接明了、客观实用的方式向对直复营销感兴趣的广大读者，尤其是一线从业人员介绍直复营销的基本原理、操作方法与经典案例。书中详细介绍了直复营销常用的工具——邮件、目录、平面媒介、电话、电视、广播以及互联网等操作方法和经典案例，并对直复营销中的新兴媒介与未来的发展趋势进行了专门的分析。本书的最大特点是操作性强，专门针对一线直复营销从业者。所有已经采用或计划采用直复营销方法的一线从业人员。

<<直复营销>>

书籍目录

序第一章 商通通往市场的“直通车”——直复营销揭开“直复营销”的面纱诱人的直复营销步履蹒跚的直复营销第二章 直复营销的灵魂——数据库营销数据库在直复营销中的作用赢得客户的终身价值数据库的建立与管理本章案例第三章 直复营销的创意之旅-直邮件营销量身定制直接邮件邮件的发送反馈与跟踪直接邮件的财务计划及绩效评估直邮产业的发展与面临的挑战本章案例第四章 接“目”索骥——目标营销目标营销不等于装着目录的邮包以客户为中心的目标设计与制作目录营销的绩效评估本章案例第五章 平面媒介中的直复营销平面媒介的特点平面媒介的分类杂志与报刊直复广告的运作本章案例及附录第六章 电话营销走近电话营销拿起电话之前电话营销的实施成功实现电话营销本章案例及附录第七章 电视与广播直复营销广播媒介电视媒介本章案例及附录第八章 异军突起的互联网营销不容忽视的互联网市场互联网直复营销的操作新技术在互联网直复营销中的应用本章案例及附录第九章 直复营销未来的发展趋势变革时代的直复营销直复营销新媒介与渠道的崛起本章案例

<<直复营销>>

章节摘录

近日，我培训了一名电话销售人员，我想让她理解找到业务着眼点的重要性，对你来说亦是如此。

作为顶级销售经理，你每天都面对着“买”与“卖”。

你“买”进公司的愿景，重新包装后把它“卖”给你即将成形的工作计划并且付诸实际行动。

你必须以一种清晰的愿景来开始每一件事，在你考虑雇用之前就应该清楚你的愿景。

不要只是为了凑人数。

首先清楚阐明和承诺一个团队的愿景，然后雇用合适的人来完成。

在本章乃至整个篇中，我们都会谈论人们和你以及你的公司的雇佣周期。

当人们谈论你在销售部门或整个办公室所创造的工作环境时，你希望得到怎样的看法和评论？

你对此工作环境的创造和意义深远的贡献在于：在发动汽车之前，首先找准目的地（编注：意为做事要有目的性）。

一些销售经理热衷于鼓励良性竞争，另一些销售经理则希望营造一种快速高效的工作环境，还有一些销售经理则希望自己团队中的每一个人都能相互尊重。

你也许会认为所有这些想法都反映了你想要的或者所拥有的。

在我的职业历程中（我每年要走访40家不同的企业），我培养出了一种能力，那就是在到达某个企业的办公室的15分钟之内了解整个办公室的氛围、环境和文化。

我可以判断出这里的员工是拘谨不安的，还是傲慢自大的，是主动协作的还是被动工作的。

许多对本书有贡献的人都不乏最佳的运作方式，这一点是我亲闻亲历的。

你走进他们的办公室，从你遇到的第一个人身上就可以知道办公室里工作秩序井然、运作专业高效。

不仅如此，从每个人的身上你都可以感觉到经理的个性特征。

人们喜欢为那些有目标的人工作。

出类拔萃的销售人员必定会一贯地展现出以下三种特征： · 准备充分 · 专业 · 高效

理论为想要成为顶级销售经理的你如何运作团队奠定了基础。

这一概念会在本书中多次出现，不管三个P以何种顺序排列，都传递着一种良好的建议，会让你和你的团队获得持续的胜利。

比起让你的团队在第一回合大获全胜，而第二回合就马上土崩瓦解而言，我更希望让你的团队不断地获得胜利。

这一概念，这一组词语，是一种领导团队的方式，也就是说应该如何管理销售人员。

我非常乐意与你分享这一切。

现在，真正让我（也包括你以及每一位与你分享这三个词的人）感到兴奋的是，三P公式就像埃舍尔版画（Escher lithograph），你可以根据自己的喜好随意排列公式中的三个词语，不管以何种方式排列，都有一定的意义（埃舍尔创造了在自然世界中不可能实现而存在于他的心灵或艺术中的事物和景致）。

这个公式的不同排列让它既引人注目，又非常具有说服力：
 高效+专业水准=准备充分 准备充分+高效=专业水准

<<直复营销>>

媒体关注与评论

媒体推荐 全球资深销售经理人联袂推荐，全面革新销售经验的管理及工作方法，让你成为全球顶级销售经理的圣经级读物。

“在这本卓越的销售经理全方位指南手册中，克莱姆森不仅表现出对销售管理这一领域的充分了解，并且还展示了实行销售管理的热情和乐趣。

对这样一本书，我们已经期盼很久了。

” 兰德·斯佩里，Sperry Van Ness商业房地产咨询公司合伙人 “这本书提醒我们，销售队伍能够为我们作出的巨大贡献是无论投入多少时间和资金都无法比拟的，它的重要性贯穿全书。只要按照书中所教授的去做，任何机构都会形成属于自己的成功健康的销售文化。

” 吉姆·基南，Spherion人力资源管理公司加拿大分部总裁兼CEO “32年的销售和管理经验告诉我，《销售经理终极指南》是一部最完整的销售真谛的论著。

它摒弃了所有的浮夸言辞，直抵销售概念的核心，激励和驱动着最成功的销售思想。

” 安迪·安德森。

Destination酒店集团销售部高级副总裁 “在本书中，克莱姆森不仅对销售经理们提出了挑战还为他们指明了成功的道路。

” 保罗·库卡，《staffdigest》杂志主编 “太出色了！

它是销售经理们的圣经，任何人都可借助本书建立一支优秀的销售团队。

” 蒂姆·普尔特。

GVA Smith Mack执行主管

<<直复营销>>

编辑推荐

开启财富之门，经典营销学著作提供了有用的钥匙。

向您介绍一种在未来中国具有巨大发展潜力的营销方法，而且语言简略、操作性强。

直复营销，西方营销学家称之为“划时代的营销”，必将成为中国市场营销的主力军。

为中国直销喝彩，与世界直销同步。

在各种营销模式中，直复营销最初起源于美国。

近年来，在发达国家和新兴工业化国家，这种营销模式日益显示出比传统营销方式更强大的生命力，受到前所未有的重视。

由直复营销而创造的市场规模，正以十倍于其它零售业的速度向前发展。

在美国，直复营销实现的销售额占整个零售业的60%。

在欧盟和日本等亚洲地区，直复营销也占据了零售业的主导地位。

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>