

<<一个广告人的自白>>

图书基本信息

## <<一个广告人的自白>>

### 内容概要

大卫·奥格威是个了不起的人。

他在做过厨师，挨门挨户的推销员、市场调查员、外交官和农夫之后，才进入广告业。

尽管如此，他却是当代最具敏锐洞察力的企业领导者之一。

抑或正是这些经历使他成为这样的领导者。

他对于广告、对于能够使一家广告公司获得成功的方法、对于如何建立我们的客户所需的强有力的品牌，都做了大量的思考。

不仅如此，他还把这些思考诉诸文字。

从奥美创建初期开始，大卫·奥格威就不断地在备忘录、演讲还有最值得注意的——他的著作中，表述他的广告和经营哲学。

## <<一个广告人的自白>>

### 书籍目录

为1991年中文版序本书背后的故事背景一、怎样经营广告公司二、怎样争取客户三、怎样维系客户四、怎样当一个好客户五、怎样创作高水平的广告六、怎样写有效力的文案七、怎样使用插图和编排文案八、怎样制作上乘的电视广告九、怎样为食品、旅游地和专利药品制作优良广告十、怎样才能功成名就——对年轻人的进言十一、广告是否应邓废止译后记译者再记

<<一个广告人的自白>>

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>