

<<疯狂营销>>

图书基本信息

书名：<<疯狂营销>>

13位ISBN编号：9787801933966

10位ISBN编号：7801933966

出版时间：2006-5

出版时间：中华工商联合出版社

作者：孙科柳

页数：265

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>

<<疯狂营销>>

内容概要

你知道保健品行业的一个说法吗？

“如果你给我一碗米饭，我也可以把它当成保健品来卖。

”你或许会认为这是玩笑，的确是个玩笑！

但你绝对无法否认其中所含的营销理念。

本书将告诉你什么样的策划是“最疯狂”、“最有效”的。

本书结合了最前沿的营销理念，分析营销策划的各种具体方法和策略。

通过阅读这本书，你将认识到：最成功的策划往往是通常认为不可能的情况下实现的。

那些偏执地相信自己可以实现某一目标的人往往的市场上的成功者。

在市场上，几乎所有流行的概念性创造都来自于优秀策划人的灵光一现，正是这些人引领着市场的创新。

所有看似不可能的事情，只要你相信智慧，用心去做，往往能成就巨大的市场。

……本书为你展开了一幅营销策划的生动画卷，同时也为你提供了实现高超的营销技能的训练途径。

遵循本书的训练方法，你将获得与众不同的营销策划思路。

<<疯狂营销>>

作者简介

孙科柳，曾在多家企业担任班组长、企划专员，企业内训师、行政主管、人事经理等职，负责品牌开发，行政管理、工厂标准化实施等工作。

多年来一直致力于工厂一线的人员培训、制度建设、绩效管理、生产流程改善等工作，拥有丰富的工厂管理实战经验。

<<疯狂营销>>

书籍目录

疯狂策划 销定目标：产品卖给谁 剥蒜头技术：市场在哪里 靠什么生存：利润何在 优势在哪里，劣势在哪里 基础的基础：功效优先 寻求差异，突出个性 拾遗补阙，出奇制胜 能力聚焦，找到自己的武器 疯狂诉求 重要的不是产品，而是感知 基于心理的诉求战术 你了解消费群体的心理吗 击中顾客心灵：概念制胜 独特的销售主张 描述：你将给顾客什么利益 描述：你为什么独一无二 疯狂组合 动态营销，紧跟市场 不要卖产品，要激活源头 价格自有道，高低皆相宜 打造一个高效、顺畅的营销渠道 成功促销的奥秘 体验营销的奥秘 价值营销的奥秘 服务：让价值名副其实 互动：不能缺失的营销因素 终极策略：品牌力量疯狂传播 比较策略：弱者挑战强者 现身说法，印象类推 营销真功夫1：创造事件 营销真功夫2：制造“病毒” 营销真功夫3：转化危机 比附营销，借势造势 终端包装，感人的体验

<<疯狂营销>>

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>