

<<中小企业营销完美指导手册>>

图书基本信息

书名：<<中小企业营销完美指导手册>>

13位ISBN编号：9787801976642

10位ISBN编号：7801976649

出版时间：2006-12

出版时间：企业管理出版社

作者：詹姆斯·史蒂芬森

页数：737

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>

<<中小企业营销完美指导手册>>

内容概要

在这本耐人寻味的著作里，讨论了调查、规划、竞争、客户服务、广告、直销、公共关系、网络、创意销售、网站、贸易战以及其它许多主题，涉及中小企业几乎所有的营销领域，为你提供丰富的营销建议和技巧，帮助你提高销售收入、利润及客户忠诚度，是当前最权威、最全面的中小企业营销宝典。

通过阅读本书，你可以了解到顶尖企业与营销专业人士如何战胜竞争者、达成更多销售、赢得新客户并让他们成为回头客。

多年来，作者有幸与美国顶尖中小企业主以及高级营销人员有过令人艳羡的合作，书中着重介绍的内容都是来自于其中的强强对话及专业积累。

对于那些准备付诸行动、努力建立并维护一个稳固的营销基础的中国中小企业主和营销经理人来说，本书不但能提供1500多个成功的营销锦囊，更能提供一种为你走向未来掌舵的能力。

不论你的营销经验或技巧如何，本书带给你的是一份通俗易懂的、可以灵活运用的、具有催化作用的完美营销建议大全，相信你充分运用后，会帮助你的企业赢得更大的成功。

<<中小企业营销完美指导手册>>

作者简介

詹姆斯·史斯芬森将他15年来有关中小企业的营销与销售经验全都灌输到本书当中。他同时还是《企业家终极创业指南》的作者，并经营一家咨询公司Stephenson & Stephenson，为广大中小企业主提供富有创意和成效的营销解决方案。

<<中小企业营销完美指导手册>>

书籍目录

序致谢题献前言第一章 调查、规划与竞争 营销必备知识 为什么要花时间调查？

明确主要数据 明确定量数据与定性数据 地理、人口与心理数据 客户数据库调查 非正式调查与讨论 正式调查 客户服务请求与投诉调查 利用网络力量进行调查 让学校来帮助调查 自制座谈小组 “留意窗外事” 调查 客户人口统计问卷 目标客户资料 为什么规划？

营销计划的具体细节 一切尽在名称中 制定营销日程表 从SCORE获取最新信息 利用SBA 大品牌的一致性 大品牌需要时间去打造 大品牌需要亲手管理 大品牌具有更多优势 大品牌重新确立我们的思维方式 订阅有力的使命声明 竞争优势应有利于客户 竞争优势应具有唯一性 竞争优势应该简单 SWOT分析 如果不能击败，就去加入 利用变化 利用竞争者的销售渠道 委托制作专题文章 竞争者清算带来的利益 订阅竞争者邮件 创建创意文件夹 雇用剪报公司 黄页搜索 超越传统市场 派遣神秘顾客 比竞争者更加方便 从供应商那里获取竞争者内情 愉快接受竞争者优惠券 明确直接竞争 确定间接竞争 警惕虚拟竞争第二章 员工第三章 客户服务第四章 家庭办公室第五章 广告、直销与电话销售第六章 公共关系第七章 关系网和推荐第八章 潜在客户第九章 演示第十章 交易第十一章 创造性销售第十二章 零售业第十三章 服务供应商第十四章 网站与在线服务第十五章 贸易展与研讨会

章节摘录

在一天工作结束之前解决全部问题养成在每个工作日结束之前争取解决所有客户投诉或问题，这对你会好处，对那些支持员工不多的中小企业主与管理者来说尤其重要。

在大多数时候，客户投诉不过就是简单的信息错误传达，可能是双方之间的误解或没有完全理解的一些小事情。

然而，即使是最不重要的投诉，如果未得到及时果决的处理，也会迅速发展成为全面的问题。

不要让自己掉进“延迟”的陷阱，“我明天再去处理这件事情”，而是在每个工作日结束之前有意识地去解决所有客户问题，只有那些所需资源暂时无法获得的问题可考虑回头解决。

如果你无法当天解决所有问题，也要让客户知道原因以及问题什么时候才能得以纠正，并提供明确的回电时间，保证该问题是头号优先考虑事宜。

最后，每天工作结束之前处理所有问题同样会节约时间、精力与金钱。

最重要的，你会因此赢得客户尊重，让他们成为你最好、最忠实的终身客户。

<<中小企业营销完美指导手册>>

媒体关注与评论

媒体推荐本书不应该闲置在积满尘土的书架上；相反，它是一本可以长期伴随你左右的工作手册。除了每天加以运用以外，当你需要借鉴或者寻找增加收入与利润的重要途径时，本书能为你提供有效参考。

购买一支荧光笔，在书上为那些最有益于企业的信息作上标记。

花一点时间，真正去发掘并确定你认为有效的一些营销建议，并加以实施。

《中小企业营销完美指导手册》是市面上能够买到的最权威，最全面的营销书籍。

本书将帮助你确定哪些优秀营销建议适用于你的小企业，利用本书提供的有效建议，将其实施到你的创业中来吧。

每周或每月对某个新的营销诀窍进行测试，建立属于你的强大的营销方案储备。

<<中小企业营销完美指导手册>>

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>