

<<卖点策划>>

图书基本信息

书名：<<卖点策划>>

13位ISBN编号：9787802213456

10位ISBN编号：7802213452

出版时间：2007-7

出版时间：中国时代经济出版社（原中国审计出版社）

作者：杨述奎

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>

## <<卖点策划>>

### 内容概要

在今天要想成为市场中的大鲨鱼要想争夺到更多更好的蛋糕那就只有一种可能？  
赶快做畅销产品！  
畅销卖点就是告诉消费者购买产品的理由。  
从消费者心理学的角度上讲产品的畅销卖点一定要准确击中顾客心理最纤弱之处，也即要有当场打动消费者的亮点。  
《卖点策划（畅销元素策划技术）》将教会你如何策划卖点，教你把握畅销元素的核心，立于商海的不败之地！

## &lt;&lt;卖点策划&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 总论：畅销卖点定义及意义什么是畅销卖点畅销卖点的五大要素畅销卖点的三个环节畅销卖点的本质及特点畅销卖点的可行性与环境畅销卖点策划不是忽悠畅销卖点不能带有欺骗性炒作绝不是畅销卖点策划畅销元素组合决定成败畅销卖点的巨大影响力畅销卖点为何如此重要没有卖点就不会有市场畅销卖点是营销的狙击手第二章 怎样搜索畅销卖点搜索畅销卖点的三大方法畅销卖点的三个基本来源畅销卖点的六个基本载体怎样快速获取畅销卖点畅销卖点策划的步骤与程序畅销卖点策划的三大模式畅销卖点策划的三大绝技畅销卖点创造的思维升级畅销卖点的市场细分畅销卖点策划敏感度训练搜索卖点必备“三心二意”搜索卖点的工作法则第三章 怎样提炼畅销卖点畅销卖点提炼的五大途径畅销卖点提炼的基本元素畅销卖点提炼的“1412”法则畅销卖点提炼的平衡原理畅销卖点提炼的四种手段畅销卖点提炼的四大原则核心畅销卖点的提炼策略畅销卖点的十大定位术畅销卖点的方向性统一畅销卖点提炼的跨位战略畅销卖点提炼的插位战略畅销卖点提炼的注意事项第四章 怎样设置畅销卖点畅销卖点设置的基本方法畅销卖点设置的组合术畅销卖点设置的四大原则畅销卖点设置的六种手段畅销卖点设置的七个环节畅销卖点设置的误区畅销卖点设置的抢点与抢先个常规畅销卖点的设置畅销卖点设置的高级技巧畅销卖点设置的超常规策略第五章 怎样表达畅销卖点畅销卖点表达的基本特征畅销卖点的有效表达模式畅销卖点表达的主题确定畅销卖点表达的诊断法畅销卖点的三级表达方式畅销卖点的命名技术畅销卖点表达的两种工具畅销卖点表达的十种形式畅销卖点的包装表达形式畅销卖点传播的五种表达方式第六章 怎样评价畅销卖点畅销卖点的评价因素畅销卖点的评价要点策划中的反馈信息处理畅销卖点的市场机会评价畅销卖点效果评价方法畅销卖点对象分析评估畅销卖点市场竞争者分析畅销卖点的生命周期第七章 怎样推广畅销卖点畅销卖点推广的渠道建立畅销卖点推广渠道控制策略畅销卖点推广的经营理念畅销卖点的“三级”宣传畅销卖点推广的整合营销畅销卖点推广的深度营销畅销卖点推广的网络营销畅销卖点推广的互动营销畅销卖点推广的绿色营销畅销卖点推广的服务营销

<<卖点策划>>

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>