

<<直复营销>>

图书基本信息

书名：<<直复营销>>

13位ISBN编号：9787802490819

10位ISBN编号：7802490812

出版时间：2009-1

出版时间：工商联

作者：一分钟情景营销技巧研究中心

页数：200

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>>

前言

公司的发动机是什么？

如果用这个问题做一个调查，答案可能有很多种，比如说“资本”、“技术”、“优秀的领导人”等等。

对于这个问题，罗伊·A·杨认为，对于任何一家公司而言，营销就是公司的发动机，只有营销才能够带动整个公司前进。

现代管理学之父彼得·德鲁克在50年前就指出：“任何商业公司都有两种功能，也只有这两种功能，即创新和营销。

”因此，任何公司都不例外。

既然是营销就要讲究技巧与方法。

技巧不是让您耍心眼，而是走捷径。

讲求技巧也是一种管理方式和方法。

事实上，要想在很短的时间内使客户产生购买的欲望并最终成交

<<直复营销>>

内容概要

《一分钟情景营销技巧》丛书旨在为营销人员在营销情景中碰到的各种问题提供解决方案和操作技巧，帮助营销人员在繁忙的工作中，轻松掌握营销技巧，迅速创造辉煌业绩，快速参透营销秘诀，大力提升营销效率。

全文摒弃了枯燥晦涩的理论，语言简练人性化，重点介绍如何做、怎么做。

配有情景案例和实战练习，着重于具体情景下不同技巧的灵活运用。

每本书均按设定情景提出问题、分析问题、解决问题的思路一气呵成，思路清晰，行文流畅，让您快速掌握营销秘诀。

如果您很忙，不妨每天花上“一分钟”去学习营销技巧和营销方法，也许您也能成为“世界上最伟

<<直复营销>>

书籍目录

前言第一章 数据库营销的基本技巧情景问题1：如何获取客户数据情景问题2：如何建立客户数据库情景问题3：如何进行客户细分情景问题4：如何通过数据库分析促进销售增长？
第二章 如何开展网络营销情景问题1：如何成功地开展网络营销情景问题2：如何利用网络营销吸引顾客情景问题3：如何让网站访问者成为顾客情景问题4：如何在网上获得顾客忠诚情景问题5：如何留住客户情景问题6：如何了解网上顾客的需求情景问题7：如何正确地进行E—mai1营销情景问题8：如何预防网上顾客的流失情景问题9：如何在网

章节摘录

第一章 数据库营销的基本技巧 情景问题1：如何成功地开展网络营销 有位美国人制订了他的生意策略，4个月后，自己对结果感到非常吃惊。

他在网上卖的是关于如何利用计算机做生意的生意策划（卖点子）。他准备了一盒教学录像带，教人们如何开始建立、家庭式的生意，如何让自己的电脑成为每月赚4000美元的赚钱机器。

他的每个投资项目策划售价约995美元，同时他给出了500多种生意点子。

如今，他每周从网上获得成千上万的定单。

起先他做广告，向人们免费提供他生意策划的一些信息。几千个人出于好奇，在他的网站中

<<直复营销>>

媒体关注与评论

直复营销就是要在维持现有客户的基础上，开发潜在客户，并与之保持长远关系，在更大程度上满足客户的需求，获得源源不断的利润。

——美国直复营销大师 杜雷顿·勃德 网站不仅仅是一个企业的网上门面，而是一个重要的营销工具。

——美国“现代管理学之父”彼得·德鲁克 当企业站在十字路口时，一个精确的客户数据库将为企业指明前进的方向。

——美国“现代营销学之父”菲利浦·科特勒 引人注目是直复营销邮件必须做到的头等要事。

——世界营销大师 米尔顿·科特勒 直复营销能否顺利进行，在很大程

<<直复营销>>

编辑推荐

企业基层营销人员销售指南，公司一线销售人员培训教程。
轻松掌握营销技巧，迅速创造辉煌业绩，快速参透营销秘诀，大力提升营销效率。

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>