

<<会议营销实操大全>>

图书基本信息

书名：<<会议营销实操大全>>

13位ISBN编号：9787807287919

10位ISBN编号：7807287918

出版时间：2008-1

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：梁沈 编

页数：389

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>

<<会议营销实操大全>>

内容概要

会议营销是利润倍增的利剑，会议营销是最有效的直销方式，会议营销是策动媒体宣传的有效途径，会议营销是现场培训的最好方法，一书在手，了解会议营销各种类型，一书在手，了解会议营销全部流程，一书在手，了解会议营销全部细节，一书在手，把握会议营销千变万化。

<<会议营销实操大全>>

作者简介

梁沈，工学、法学双学士学位、MBA，超过十五年跨国外资企业工作经历。

曾在明新国际、安利公司、李锦记集团、中大管理咨询有限公司担任高层管理职务，主要从事销售、服务、人力资源、企业文化等领域的管理工作。

广东省企业联合会、广东省企业家协会人力资源专家委员会委员，中山大学中外管理研究所特聘教授。

入选中国企业联合会评选出的500名具有影响力的中国管理咨询专家。

二十多年来，举办过的培训超过1200场次，主持和参与的大型管理咨询项目30多个，实战、实操经验丰富，是典型的实战派。

<<会议营销实操大全>>

书籍目录

第1章 什么是会议营销 1.1 什么是会议营销 1.2 为什么一场会议营销业绩达到1个亿 1.3 会议营销的优势
第2章 会议营销类型 2.1 终端会议营销 2.2 招商会议营销 2.3 经销商会议营销 2.4 新产品发布会式会议营销
2.5 培训会式会议营销 2.6 科普讲座式会议营销 2.7 旅游式会议营销 2.8 顾客答谢式会议营销
2.9 顾客联谊式会议营销 2.10 慈善公益式会议营销 2.11 体验式会议营销 2.12 户外活动式会议营销 2.13
餐饮式会议营销 2.14 出国商务考察式会议营销 2.15 庆典式会议营销 2.16 媒体式会议营销 2.17 喜庆式会议营销
2.18 路演式会誦营销 2.19 其他会议营销
第3章 传统营销如何过渡到会议营销 3.1 学习会议营销的成功经验 3.2 整合传统营销的资源优势 3.3 挖掘会议营销的各路人才 3.4 选择会议营销的主推产品
3.5 创造会议营销的自我特色 3.6 复制会议营销的成功经验
第4章 会议营销管理关键要素 4.1 会议营销管理六大要素 4.2 会议营销管理工作要诀
第5章 会议营销管理专业元素
第6章 会议营销策划管理
第7章 会议营销会前管理
第8章 会议营销会中管理
第9章 会议营销会后管理
第10章 怎样操作家庭聚会
第11章 怎样操作订货会
第12章 怎样操作招商会
第13章 怎样操作终端会
第14章 怎样操作新产品发布会
第15章 怎样操作销售激励大会
第16章 怎样操作培训会
第17章 会议营销专业服务公司
第18章 会议营销策划案例附录附表附图

<<会议营销实操大全>>

章节摘录

第1章 什么是会议营销1.1 什么是会议营销今天，无论你是作为销售者，还是消费者，被邀约参加、参与、介入各种各样的会议营销活动都是无法避免的。

从大街上商场门口前的路演，到深入胡同居民区的义诊，或琳琅满目的各种研讨会，即便是参加休闲旅游团，也会被精心策划地带到购物区购物，类似这样的镜头司空见惯，参与的人数少则几人，多则几百、几千人，这就是会议营销。

会议营销最早起源于美国20世纪80年代中期，最初是在餐饮企业中以家庭为单位进行的菜式培训与推广的会议。

这种会议不进行推销，服务和教育的性质更多一些。

在中国，这种模式始于90年代中期，成长于90年代末期。

笔者最早接触会议营销时是作为美国安利公司的直销商。

当时从一开始很反感安利的营销模式就是整天开会，到后来认真深入学习这种营销模式的还是通过各种会议。

<<会议营销实操大全>>

编辑推荐

《会议营销实操大全》由广东经济出版社出版。

<<会议营销实操大全>>

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>