

<<现代公共关系经典案例及评析>>

图书基本信息

书名：<<现代公共关系经典案例及评析>>

13位ISBN编号：9787811147773

10位ISBN编号：7811147777

出版时间：2008-3

出版时间：西安电子科技大学出版社

作者：王娴

页数：340

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>

<<现代公共关系经典案例及评析>>

内容概要

《现代公共关系经典案例及评析》现在我们可以毫不怀疑地说21世纪是一个“公共关系”的时代，公共关系越来越成为“成功组织和人士”不可缺少的部分。

如果有哪一个单位或个人大声说到“我不需要公关”，那它（他）注定不会取得成功。

在当今的社会生活中，几乎没有什么力量比信息传播更具有影响力。

任何组织都离不开公共关系，这并不以个人的意志为转移，单位及个人的正确选择就是要建立良好的公共关系。

就公共关系的本质而言，实践是与生俱来的特性，它所面对的是怎样有效地在组织与各类特定公众之间传递信息，建立或改善关系，这既错综复杂又变化多端。

所以笔者在写作《现代公共关系经典案例及评析》时最重要的目的就是“要为读者介绍一套简明的公共关系处理方法，并且通过典型的实践案例来具体阐述这些方法的应用”。

学习公共关系最有效的一种方法就是通过分析现代公共关系案例来学习。

这样的案例学习能够把公共关系真正地引入到我们的现实生活。

<<现代公共关系经典案例及评析>>

书籍目录

绪言 金奖案例 案例1 从“危机”到“商机”——中美史克PPA事件危机管理案例 案例2 时空安静——奥迪A8新产品上市案例 案例3 感性主题与策略传播——玉兰油香氛活肤沐浴乳营销公关案例 案例4 眺望新世纪 锵锵三人行——TCL电脑企业形象案例 案例5 微笑洒一路 健康伴终生——高露洁“口腔保健微笑工程2001西部行”医疗保健公关案例 案例6 “蓝星计划”——IBM-PC进军二、三级城市整合营销传播案例 银奖案例 案例1 “佳洁士”笑容绽放——宝洁(中国)有限公司企业形象案例 案例2 麦当劳圆筒献爱心——麦当劳体育公益企业形象案例 案例3 合纵连横,上演新“三国演义”——华帝集团“万华联盟”公关案例 案例4 “舒肤佳”共筑新世纪健康长城——宝洁(中国)有限公司医疗保健公关案例 案例5 重塑广州大厦的品牌形象海外精典案例 案例1 英国最大的儿童慈善机构——巴纳多组织新形象的塑造 案例2 咨询集团公司新标识的策划和推出案例 案例3 谢菲尔德钢铁锻造厂的一次公关游说活动案例 案例4 氟利昂与臭氧层——英帝国化工公司处理环境问题纪实案例 案例5 利利股份有限公司处理信任危机纪实案例 案例6 英国壳牌石油公司的“青春活力”工程优秀案例 案例1 肯德基载誉案例 案例2 上海交警总队的公关案例 案例3 公关公司的公关案例 案例4 “圣达”一举成名案例 案例5 三菱的“正广告”与惠普之道案例 案例6 大江“启示录”案例 案例7 世界的计划——精工表……精短综合案例 参考文献 后记

章节摘录

金奖案例 案例1 从“危机”到“商机”——中美史克PPA事件危机管理 一、PPA事件背景
中美史克天津制药有限公司（以下简称中美史克）是一家现代化合资制药企业。自1987年10月投资建厂以来，年生产能力23亿片（粒、支）。其代表产品肠虫清、泰胃美、芬必得、康得、康泰克、百多帮等在中国已家喻户晓。其中康泰克为支柱性产品，年销售额在6亿人民币左右。

美国一项研究表明，PPA（即苯丙醇胺），会增加患突发心脏病和中风的危险。2000年11月6日，美国食品与药物监督管理局（FDA）发出公共健康公告，要求美国生产厂商主动停止销售含PPA的产品。

与美国FDA所发健康公告仅隔10天，中国国家医药监督管理局（SDA）（以下简称中国药监局）于2000年11月16日发布了《关于暂停使用和销售含苯丙醇胺药品制剂的通知》（以下简称《通知》），并且是以中国红头文件的形式发至全国各大媒体。

在15种被暂停使用和销售的含PPA的药品当中，包含了中美史克生产的康泰克和康得两种产品。

康泰克进入中国市场已有11年历史，由于其独特的缓释技术和显著的疗效，在国内抗感冒药市场具有极高的知名度，可谓家喻户晓。

中国SDA《通知》的发布，顿时引起社会的极大关注。

媒体争相报道，经销商纷纷来电，康泰克多年来在消费者心目中的优秀品牌地位陷入危机之中。

中国环球公关公司受中美史克委托，迅速启动危机管理工作系统，通过实施危机期间的媒体关系管理方案，有效控制处理了由PPA事件引发的重大危机，有效保护了品牌，更为中美史克重返感冒药市场奠定了良好的舆论基础。

.....

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>