

<<行销力>>

图书基本信息

书名：<<行销力>>

13位ISBN编号：9789866517297

10位ISBN编号：9866517292

出版时间：2011-3-9

出版时间：意象文化

作者：赵瑞印,沈峰

页数：249

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>

<<行銷力>>

前言

前言 掌握行銷力，把自己推向成功的人生！

行銷力在我們的生活中無處不在，滲透在世界的每一個角落。

為什麼早上吃早餐你要去街角的美而美，而不是麥當勞？

為什麼在路邊看到某名牌慢跑鞋的廣告就想買，雖然慢跑鞋貴得很離譜？

為什麼下班後想看世界盃足球賽，自然就想到酒吧呢？

這些都是因為你受到了行銷力的影響。

在我們生活中，所做的每一個微小的決定，其實都被行銷力所左右著。

而我們與他人交往時，別人對我們的態度和印象，往往也被無數我們沒有注意到的細節所左右。

這些細節中蘊藏著的就是行銷。

如果你是從事市場相關職業的人員，也許你會對行銷這兩個字感到無比親切；但是，如果你是一個普通人，你則可能會對這兩個字一無所知。

瞭解行銷之前也許你會思考，為什麼需要瞭解行銷呢？

因為行銷力控制著每個人甚至整個社會的節奏和規律！

只有把握行銷力，才能站上成功的舞臺！

就像解數學題一樣，把握了數理規則，就能輕而易舉的拿到滿分。

一般人看待事物只能看到表面，而成功者則善於利用其中之道。

在社會經濟如此發達的今天，行銷要求周密的策略和強大行動，行銷不僅僅是一種生意方式，更是一門藝術和科學。

簡而言之，為了達到最簡單、最直接的目的，而是使用的規則和方法，我們就稱之為行銷，這個目的就是：如何才能透過賣出更多的產品，以便從客戶身上獲得利益。

而將這個目的放在工作和生活中，那就是，如何才能讓別人接受和支持我們的想法，以便達成我們的意願？

凡是優秀的人都善於行銷自己。

行銷自己是我們通往成功之路的基石——能否理解和把握事物背後的規律並加以利用，正是成功者所必備的基本特質！

看看我們的周圍吧！

那些在各個領域成功的人，他們是如何獲得顯赫名聲的呢？

成功人士之所以能超越大眾，站在絢爛舞台的頂端，正是因為他們把自己看成了商品，不斷利用行銷手段販賣自己！

你想要成為成功者的一員嗎？

學會如何行銷自己吧！

事實上，每個人都已經在行銷著自己，只不過是自己沒有注意到而已。

想要獲得一份良好的工作，想要贏得一次出色談判，甚至是想要得到心儀異性的芳心，這些行為本質上都是行銷，客戶是對方，而商品就是自己。

每個人的想法都有所不同，因此，我們必須適應那些想法和做法與我們迥然不同的人，或者說，透過行銷技巧讓別人來適應我們、接受我們，這便是成功的行自我銷。

行銷自我是一門高深的學問，需要練習無數技巧，但它的複雜卻能讓我們清晰看見和掌控自己的人生軌跡。

你的顧客是誰？

你真正要推銷的是什麼？

如何打破客戶的思維定勢，突出你的與眾不同？

如何與人溝通，打造你自己的品牌形象？

怎樣掌握「聽」和「說」的技能，以達到有效傾聽和敘述？

為了實現自己的願望，應該有什麼樣的態度和信念。

只有掌握行銷策略和技巧，並應用在自己身上，才能把自己的意圖、知識、優點、服務和人格魅

<<行销力>>

力等推銷給別人，博得別人的理解、好感和支持，進而促使自己在生活和工作中不斷成功。

行銷更是一種簡單的人生態度，用這種簡單的態度面對世界，你將會發現自己原來可以如此強大

。

<<行銷力>>

內容概要

知道姜太公釣魚的故事吧！
姜太公釣魚其實就是最典型的自我行銷！
想在競爭的職場上脫穎而出，就必須具備行銷力！
掌握行銷力，擁有成功耀眼的人生！
行銷力控制著每個人，甚至整個社會的節奏和規律！
只有把握行銷力，才能站上成功的舞臺！
好的商品不一定賣得出去。
好的商品有好的價格，也不一定賣得出去。
好的商品有好的價格，也有好的宣傳，也不一定賣得出去。
因為，再好的商品，如果沒有完善的行銷，最後，仍無法獲得消費者青睞。
現代人為什麼需要具備行銷力？
你是不是常常做到流汗，卻被嫌到流涎？
明明非常善良，很受大家的稱讚，但為什麼需要幫忙時，卻沒有人應答？
你明明有高超的專業技術，為什麼偏偏得不到任何人的賞識，只能眼睜睜看著比自己差很多的人，卻能獲得比你多很多的機會？
理由很簡單，因為你不具備行銷力，不懂得如何行銷自己，才如此不被重視、不被肯定。
改變思路吧！
試著將自己推銷出去，你將會發現一切竟然如此簡單。
行銷力最基礎的一環，就是要將自己行銷出去。
面對競爭，如何才能有效達到行銷目的呢？
求職面試時，怎樣才能讓自己更吸引招募者青睞呢？
亂轟轟的會議中，怎樣才能讓大家靜下來認可你的提案呢？
在不同的場合，怎樣運用不同的行銷原則與技巧，達到預期的行銷目標呢？
..... 不能善用行銷力，將無法維持美好形象與成功的人生！
沒有行銷力，再好的才華、再好的創意，再好的團隊，再好的前景，都必然無法讓人實現夢想。
想成功一定要具備行銷力。
擁有行銷力—把自己推向世界的頂端！
善用行銷力—讓自己站上成功的舞臺！

<<行銷力>>

作者簡介

趙瑞印 資深行銷人。

曾為時尚刊物製作統籌，已發表時尚類稿件超過50萬字，文字經驗豐富，表達能力強，曾出版一套6冊兒童科普書籍及兩本經管類書籍，並參與製作過漫畫類故事腳本。

沈峰 行銷策劃專科出身，現亦為專業廣告人。

因職業特性，本身即對「職場生活」與「有效行銷，達成目的」具有許多獨特見解與感悟。

曾為雜誌撰稿，已發表小說、評論，以及經管系、廣告類專業文章多篇。

<<行銷力>>

書籍目錄

推薦序：化腐朽為神奇的行銷力 ~ 1111人力銀行工作家論壇聯合推薦前言：掌握行銷力，把自己推向成功的人生！

作者序：行銷要先完美行銷自己Chapter 1成功源自優秀的行銷力 失敗者各有各的失敗原因，但成功者成功的因素卻大抵相同。

不論是建立起財富王國的商業奇才也好，讓無數人為之瘋狂的演藝偶像也好，還是被百萬選民擁戴的政治領袖也好。

這些成功者手中都握著一把通往成功之門的鑰匙——優秀的行銷力。

1. 像歐巴馬一樣展現行銷力 洞察社會趨勢，妙用潛意識行銷 精準定位，提升行銷力 網路時代，充分利用「網路」的力量2. 行銷力是娛樂明星的法寶 負面新聞行銷法 金字塔頂行銷法 差異化行銷法3. 行銷力就是最充沛的創業資金 機會行銷爭取到第一筆融資 魅力行銷順利募得風險投資 媒體行銷，成就商業領袖4. YouTube的另類行銷力 被遺落的藍海領域 分享式行銷的爆炸效應 案例行銷和情感行銷的親和力 版權，擦邊球，以及成功5. 即使大起大落依然堅守行銷力 只有真正熱愛的，才值得行銷 25歲就成為億萬富翁的背後，是對目標的執著6. 想要一舉成名，不可不行銷 蘇珊大嬸的視覺行銷 新媒體行銷的瘋狂Chapter 2 行銷力幫你塑造成功自我 你明明非常的善良，周圍人都稱你是好好先生對你稱讚有加，但為什麼需要人幫忙時，卻沒有人應答？

你明明有高超的專業技術，但為什麼偏偏得不到任何人的賞識，只能眼睜睜看著比自己差很多的人，卻能獲得比你多很多的機會？

理由很簡單，因為你不具備行銷力，不懂得如何行銷自己。

改變思路吧！

試著將自己客觀的推銷出去，你將會發現一切竟然如此簡單。

1. 人的一生就是一部完整的行銷史 你是否知道自己的定位？

優質是決定性因素 成熟期之前需要耐心 準備好將自己拋向舞臺了嗎？

2. 登上人生高峰實現人生價值 什麼是成功的人生呢？

為什麼需要人生的目標？

3. 良好邏輯思維提高行銷力4. 在行銷中學會交流溝通5. 用洞察力推動行銷6. 在不斷創新中提高行銷力Chapter 3 六步輕鬆打造無敵行銷力 與人相處的過程，就是不斷行銷的過程，每個人無時無刻不在推銷著世界上最偉大的產品——自己。

如果將自己像過氣商品一樣置放在角落裏，任何人都不會來注意你。

改變自己懶散的態度吧！

何不將行銷原則與行銷技巧，巧妙的運用在「自己」身上呢？

1. 包裝自己的個人形象 鞏固自己的形象2. 提升自己的個人身價3. 你能為別人帶來什麼4. 勇於剖析自己的優缺點一、評估自己的優勢和劣勢二、找出職業生涯的機會和威脅5. 增加自己的附加值6. 建立自己的管道與終端Chapter 4 在實踐中鍛造超強行銷力 面對他人，如何才能有效達到自己目的呢？求職面試時，怎樣才能讓自己更加吸引徵聘者青睞呢？ 亂轟轟的會議中，怎樣才能讓大家靜下來認可你的提案呢？

在不同的場合，我們往往會運用不同的技巧。

就像是打蛇要打七寸一樣，靈活的把行銷原則與技巧，運用到事務的關鍵處，你將會發現什麼困難都能迎刃而解.....1. 不僅聽，更要有效傾聽 你真的會聽嗎？

如何更好傾聽？

傾聽的原則2. 展示出完美成功推銷自己 一份完善的履歷表 面試前的準備 面試過程是一種平等的對話 來時輕鬆，去時放鬆 為自己多放最後一塊籌碼 得知面試結果後的回應3. 讓人先接受你，再接受你的提案4. 讓行銷魅力成為談判的武器 談判成功的14條鐵律 談判的禁忌5. 善用行銷力做最優秀的講師 講師便是群眾領袖 領袖的手段 領袖的細節 媒體兇猛，請君謹慎 媒體也可以被馴服Chapter 5 把握行銷力的關鍵細節 細節決定成敗。

行銷是一個複雜的過程，其中牽扯到我們本身、我們的目標客戶以及我們事先的策略等無數細節內容

<<行銷力>>

- 很多細節又有規律的組成了固定的節奏，只有在規律的節奏上運作，行銷才能順暢進行。同樣的行銷手法，別人能成功而我們不能成功，原因往往只有一個，那就是，我們遺漏關鍵細節了。
- 1. 先說服自己，再說服別人 說服力來自換位思考 交換位置，視野更寬廣 不願換位思考的緣由2. 跳出慣性思維的牢籠 動物的牢籠VS思維的牢籠 勇敢挑戰規則3. 必須堅持才會有收穫 成功需要堅持4. 不要被眼前的利益迷惑 等待適合的最大的蛋糕5. 打造個人的誠信品牌 立木為信與烽火戲諸候 誠信，企業的優勢資源 誠信是為人的基本道德 誠信能使你展現巨大的人格魅力 誠信能為成功提供良好的社會環境6. 做永遠比想像更艱難 執行力+行銷力=成功 如何擁有好的執行力Chapter 6 從經典戰術中提煉非凡行銷力 古語有云，兵者，詭道也。
如果每一場自我行銷，都是一場聲勢浩大的戰役，我們就必須利用戰術來戰鬥，而不是用蠻力去拼搏。
歷代無數優秀的行銷人，幫我們總結了很多經典的戰術，熟知並掌握這些戰術，將使我們在行銷的過程中，提高百分之八十的成功率。
- 1. 發掘潛在需求創造無限價值 有需求就有價值 需求，是可以製造2. 開闢屬於自己的藍海原則一：重建市場邊界原則二：注重全局而非數位原則三：超越現有需求原則四：遵循合理的戰略順序原則五：克服關鍵組織障礙，將戰略執行3. 口耳相傳的口碑力量 咖啡館的命運 揭開口碑行銷的神秘面紗 讓「口碑行銷」給你鍍上一層金4. 長尾戰役—不再迷戀20/80法則5. 從生肉片裝看事件行銷6. 善用潛意識行銷自我

<<行销力>>

媒体关注与评论

本書特蒙1111人力銀行強力推薦 1111人力銀行作家論壇聯合推薦 聯名推薦： 商戰的致勝之道取決於行銷力，沒有行銷立即沒有市場，自然企業就會被淘汰！

——1111人力銀行 總經理 王孝慈 行銷力是物暢其流的重要關鍵，惟有好的行銷力，才能真正做到「好東西跟好朋友分享」的效果！

——資深媒體人 何啟聖 「最上乘的行銷力根基於對人類生活文化的完全透視！

」 ——格治公關集團 董事總經理 陳澤龍 產品不是你賣出去的，而是被人

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>