

<<直接找上顧客>>

图书基本信息

书名：<<直接找上顧客>>

13位ISBN编号：9789868370951

10位ISBN编号：9868370957

出版时间：2009/04/29

出版公司：李兹文化有限公司

作者：Bird, Drayton

译者：吴玟琪

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>

<<直接找上顧客>>

內容概要

聯合推薦

前應用材料中國區總裁 / 李乃信

104人力銀行行銷總監 / 邱文仁

滙豐銀行資深副總裁 / 卓文芳

雅虎總經理 / 洪小玲

統一星巴克總經理 / 徐光宇

奧美集團執行長 / 黃復華

中時旅行社總經理 / 趙政岷

政大企管系教授 / 樓永堅

臺藝大應媒所副教授 / 賴祥蔚

熱銷1/4世紀的直效行銷「權威教材」加長終極版

COMMONSENSE DIRECT & DIGITAL MARKETING 5th Edition

直接找上顧客

奧美大師傳授直效 & 網路行銷祕訣

每一頁都在增加你的競爭力。

讀通這本書，就不用再愁找不到顧客。

網路行銷 = 「加速版」的直效行銷！

奧美大師傳授有效行銷

讀通這本書，就不用再愁找不到顧客

廣告大師奧格威喻杜雷頓·勃德 (Drayton Bird) 為「全世界最懂直效行銷的人」。

遠在1/4世紀以前，勃德就已經配得上這個形容了，那也是本書第一版問世的時間，上市後立刻成為經典，長銷至今，現在已是第五次重大改版問世。

《直接找上顧客：奧美大師傳授直效 & 網路行銷祕訣》一書，除了內容大幅增加外，尤其可貴的是增錄了一大章的網路行銷。

網路行銷的名詞是新的，很多人似乎也因此打算一路跌跌撞撞摸索學習，但勃德說千萬別被炫目的新名詞所惑，唯一的差別只是因為有科技加持，網路行銷完全就是「加速版」的直效行銷。

只要學透直效行銷這門功夫，加增網路資源的助力，如虎添翼。

勃德精彩的廣告行銷資歷長達45年，被英國特許行銷學會 (CIM) 喻為「當今前50大締造現代行銷的人物」。

其實他是由傳統廣告公司的小文案做起，後來發現直效行銷的驚人威力，於是一路鑽研至今，成為這個領域的先驅以及大師級人物。

1977年他和友人創立崔勃渥 (THB & W) 公司，1984年時已成為英國最著名且最大的直效行銷公司；而後奧美決定併購，他便成為奧美直效行銷副總裁，並協助其成為全球最大的直效行銷公司。

本書多年來都被視為直效行銷的「權威教材」，長銷不墜在於這本書同時兼具實用性及可讀性，隨著時代的變遷歷久彌新。

「消費者喜新厭舊的離譜，又挑又變，還喜歡個別行動，讓注意力經濟失去焦距，讓人捉摸不定，下不了手。

」中時旅行社總經理趙政岷形容這年頭行銷難做的關鍵。

直效行銷向來注重和「個別的」顧客溝通、又用資料庫技術儘量留置顧客，聰明地投資在測試成功的企劃案等，再加上現今又擁有了最高速的直效行銷媒介：網路，優勢不言而喻。

<<直接找上顧客>>

曾接受過勃德直效行銷訓練的奧美集團執行長黃復華說：「直效行銷的核心思維，在歷經CRM由系統角度的推動以及前後兩波網路數位化的衝擊，並沒有退潮，反而藉勢而起，有了更寬更深的發展空間。

」政大學企管系樓永堅教授也觀察到：「近年來網際網路的興起和數位科技的進步，不僅讓直效行銷的個人化操作更為方便，更進一步可以讓廠商和消費者間，或是消費者社群之間的互動增加，進而創造最佳的銷售效果。

亦即，直效行銷已成為廠商的行銷組合中，不可或缺的工具。

」對於做生意和直效行銷，勃德強調都不要去盲目相信高深的策略理論，除了好好學習之外，還要著重直效行銷最看重的測試精神，並用常識來判斷。

不要跟著別人說些泛泛之論，例如流傳已久的神祕百分比：直效信函的回覆率是2%！

勃德說，事實上50%也不罕見。

另外勃德也叮嚀，千萬要記得：行銷的目的就是獲利，所以要經由測試去得到最有效的行銷，不要五三.....

他的客戶有最大的和最小的，大客戶包含：美國運通、英航、雀巢、寶僑、VISA信用卡、IBM、惠普、微軟、飛利浦、《讀者文摘》等。

但他也不吝於給任何認真的小生意人中肯的、深具價值的意見。

中央信託 (Central Trust) 總經理安德魯·特拿坦言：「我的生意是用這本書起家的，這麼多年來，我碰到問題就會拿它來查閱，至今猶然。

」匯豐銀行資深副總裁卓文芳亦很感謝本書作者：「讓我在二十年前，經由運用他在書中所教授的直效行銷技巧於信用卡及其他銀行商品行銷，成功打造出一連串的亮眼績效。

」這是一本可查可讀的全行銷聖經。

幫你磨好一把劍，勃德可是45年磨一劍。

書中信手捻來都是可貴的案例（多半是親身經歷的實戰）解說。

他做過傳統廣告、也多次創業、對直效行銷的深究更是無人能及，並協助眾多客戶行銷致富。

書中的每一頁都是經驗，每一頁都在增加競爭力。

奧格威對這本書的評語：「讀一遍，再讀一遍，這本書裡有一生的功力。

」

<<直接找上顧客>>

作者简介

<<直接找上顧客>>

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>