

哈姆雷特的行销疑问--可供借鉴的广告行销实例



[哈姆雷特的行销疑问--可供借鉴的广告行销实例_下载链接1_](#)

著者:林呈绿

出版者:中国友谊出版公司

出版时间:1998-07

装帧:精装

isbn:9787505714717

哈姆雷特的行销疑问：可供借鉴的广告行销实例，ISBN：9787505714717，作者：林呈绿著

作者介绍:

林呈绿，1952年生于台湾省台中县，辅全大学社会学系毕业。1977年

进入联广公司。1984

年转战国际工商传播（其后更名为英泰广告）担任企划指导，现为英泰广告公司副总经理。

林呈绿曾尝试暂离广告界，转入其他产业从事制造、贸易、以及产品

销售等工作。他是台湾首先使用电话行销的人之一。这些经历使他再度回

到广告界时，能以更深刻的体会与多面向的角度，配合行销传播的专业，

为广告主创造佳绩。

目录: 目录

我为什么正在写这篇序而不去洗温泉呢?

谁来写台湾的行销传播史?

以新观点走入新行销时代

自序

感谢词

第一篇 国外个案

1. BMW推出“7字头”的行销策略对不对?

2. 大众汽车是被日本车挤出市场的?

3. PC是IBM的美梦还是梦魇?

4. 福特Edsel是行销史上的大灾难?

5. 布拉尼夫航空最后竟以脱光了结

6. 第一品牌的可口可乐为何改变配方?

第二篇 实际执行个案

7. 喜美三门如何立足台湾?

8. 不景气的绝地反攻: 和成卫浴厨改修计划

9. 以资料库行销开垦绿大地

10. 美强生妈妈速体健因龙年而出生

11. 大轮胎压出别人未走的路

12. 莱思康误判趋势而痛失王座

第三篇 个案奇想与论述

13. 谁能在咖啡市场里和伯朗巨人玩?

14. 弄巧成拙的台湾彩色电视机市场

15. 中时报系与联合报系要往哪儿去?

16. 自立晚报与自立早报兄弟阅墙

17. 逆思考也能有大空间

18. 东元双胞胎所图为何?

19. 强生婴儿洗发精为何走回头路?

20. 好男人是中小型车广告的最爱

21. 房地产也迈入资料库行销?

22. 联强以通路取得个人电脑实贩第一

23. 有线电视如何杀出重围?

总结: 行销实战心法90条

• • • • • ([收起](#))

[哈姆雷特的行销疑问--可供借鉴的广告行销实例_下载链接1](#)

标签

营销

广告

评论

[哈姆雷特的行销疑问--可供借鉴的广告行销实例_下载链接1](#)

书评

[哈姆雷特的行销疑问--可供借鉴的广告行销实例_下载链接1](#)