

超行销赢家



[超行销赢家_下载链接1](#)

著者: (美) 斯坦·瑞普

出版者: 世界图书出版公司

出版时间: 2000-04

装帧: 平装

isbn: 9787506245685

丛书简介

建立在资料库基础上的网络行销

已是全球市场行销之大势所趋，它可以建立起与顾客的一对一的亲密关系，它的无远弗届、互动及时，使行销拥有无限的可能。

网络行销—21世纪中国市场营销精英入世必修课。

作者介绍:

目录: 目录

代序

推荐序 许士军

原著序 作者

第一部分 新需求 新答案

1 十年梦醒：90年代行销的新现实

“恐龙大灭绝”

起床号：企业信息化的时代来临了！

2 今朝取得市场成功的七大关键

关键一：光说不卖——信息时代的行销新指令

关键二：来真的——实在行销的艺术

关键三：不要把钱浪费在没有前途的事情上

——资料库行销时代来临

关键四：无痛让利

——以附加价值使对手疲于应付

关键五：让顾客们走到一起

——参与行销让你从混乱的市场中脱颖而出

关键六：对“消费者第一”给予足够的关心

——“全面关系承诺”行销的示范

关键七：勇于重新开始——归零行销理念

第二部分 销售产品的超行销赢家

3 个人电脑行销竞赛的始作俑者戴尔电脑

锋芒初露·草创时期·年轻戴尔的直销手法·按自己的方式玩·营业额突飞猛进·挡道的重量级竞争者·特立独行的行销人的长征·锁定准客户群·问卷调查·下一个惊奇：新销售渠道·康柏及IBM大举白旗·来自戴尔公司内部的观点·戴尔公司的电话连线系统·为不同的需求提供不同的服务·永远比客户期望的做得更多·“有人在接听吗？”·白热化的战争·戴尔踌躇于新的游戏领域·适者生存

4 哈雷的HOG王国

造就了巨大变化的十年·与美国一起成长的公司·成为一种生活方式的摩托车·接近客户的利器·如何赢得朋友并撼动人心·嗨！我叫哈雷，你呢？·骑骑看！你会爱上它！·知性与感性的创造力·对代理商付出关心·哈雷王国

5 一块一块征服美国的乐高王国

欧·科克的情感信念·以一块块的积木创造出整个世界·从错误的开始到全面的品牌认同·你正在做什么？·建立品牌价值的新方法·“下一个迪斯尼？”

6 直效行销的夕谷伦公司

以直效行销进军全世界·突破传统·形象广告有时仍会奏效·价值100美元的免费香槟·你不再多流连一会儿吗？·完美的成就：花得更少、做得更多·亲爱的，我们要的——就是你！·向代理商开放资料库·做得比消费者要求的更多

7 雀巢——婴儿食品界的赢家

瑞利斯休息站·雀巢专线电话·在婴儿成长的每一阶段给予帮助·战况如何了？·愈来愈好的经营盛况

8 勇于改革的雀巢

雀巢的选择·布通尼——雀巢的市场实验室·实在行销的绝佳实例·建立卡萨·布通尼俱乐部·成功的第一步·通路极大化·登陆荷兰·未雨绸缪不嫌早

第三部分 提供服务的超行销赢家

9 体贴至微的忠诚投资公司

客户至上·持续创新·加入并征服客户·以告知取代
促销·锁定目标·勇于尝试·充分授权·永无止境的革
新·不断创新的纪录

10 反败为胜的瑞得公司

爬上研究之梯·产品和服务就是信息·以新卡车下
注·博取消费者欢心·建立资料库·万事皆备，只欠
东风·我们关心的，除了你，还是你·消除疑虑·告别
折扣策略·便易的瑞得服务

11 重新出击的北美人寿

锁定目标市场·妇女们要什么·走向成功的小伎俩·
策略果然奏效·运用新数学方法·选择性地增加品
牌注意力·一切都在您的控制之中·重新整装出击·
真诚是无法伪装的·发挥媒体的最大效用·来自客
户的回馈·FNA财务公司的成就

12 实践超行销的艾米集团

万丈高楼平地起·医院的第一份礼物·超越时代的
资讯行销·信赖感的建立·艾米诞生·巴西最好记的
电话号码·7年来成长40倍·征服新世界：EAT的故
事·进驻巴西的新药店：法马夏·信息时代中以客为
尊的企业

13 海滩救援军——普吉银行

新的方向·另一个新方向

14 MCI重挫AT&M

第四部分 零售界的超行销赢家

15 勇于卷上重来的NBO

开放的购物空间·蜂拥而至的风暴·扭转乾坤·“物
超所值的消费”再度显现·从帽子里拉出第二只兔
子

16 化行销为讯息的塞拉公司

以梦想取代金钱·快速成长的塞拉公司·整装待发·
“Z”俱乐部的神奇作品·“Z俱乐部”全方位锁定
顾客

17 超越群伦的尼曼公司

第五部分 展望全球

18 世界各国的超行销赢家

健力士啤酒是您最佳的选择·TRC公司为凌志汽车
创造新高·福特汽车关怀挪威买主·日本的资生堂
建立良善的客户关系·马来西亚超行销奇迹创造
者·与众不同的资料库·HSM公司——带给巴西最
佳礼物·征服爱尔兰的小老鼠

19 积极关怀与勇往直前的新动力

为什么商业盘尼西林总是不灵·绝对正向的掌握·
广告代理商的消失·投身改革，造就最佳客户·对
于超行销的三项建议

· · · · · (收起)

[超行销赢家_下载链接1](#)

标签

营销

行销

平成推荐

评论

[超行销赢家_下载链接1](#)

书评

[超行销赢家_下载链接1](#)