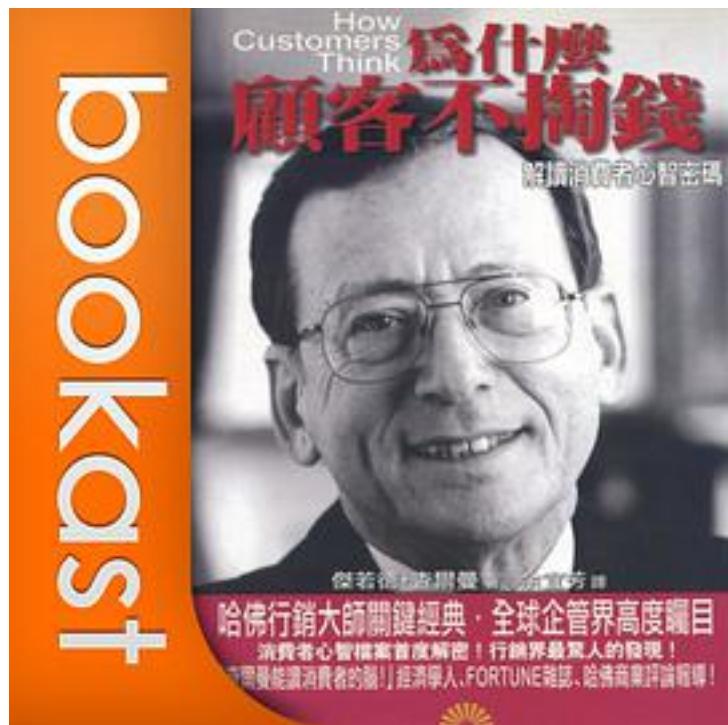


# 為什麼顧客不掏錢



[為什麼顧客不掏錢 下载链接1](#)

著者:傑若德 · 查爾曼, 譯／余宜芳

出版者:早安財經

出版时间:20040726

装帧:

isbn:9789867458094

作者介绍:

目录:

[為什麼顧客不掏錢 下载链接1](#)

[标签](#)

[营销](#)

[广告](#)

[评论](#)

有声书，营销类。95%的用户在购买时是非理性的，取决于环境心情等众多因素，所以售卖时仅靠理性分析不够。作者给出了隐喻联想等方式，营造用户购买的场景和氛围。观点陈旧，在广告学书籍中这样的思想很早就有，在case上也可参见一些著名的营销案例，本书太粗浅了。

---

[為什麼顧客不掏錢](#) [下载链接1](#)

[书评](#)

---

[為什麼顧客不掏錢](#) [下载链接1](#)