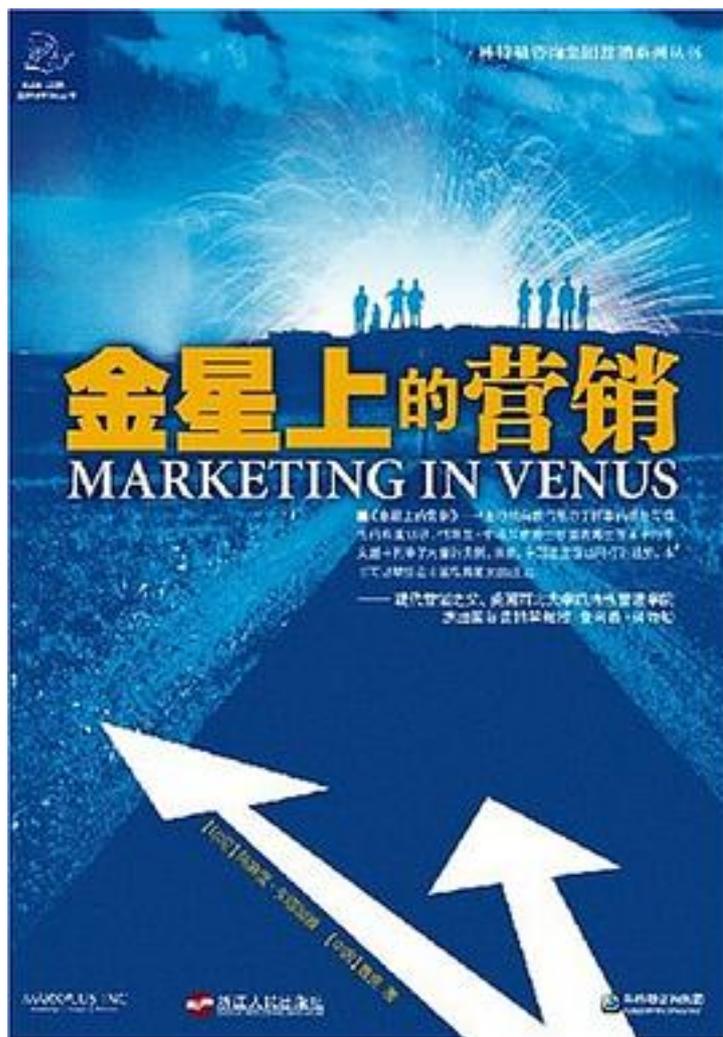


金星上的营销



[金星上的营销_下载链接1](#)

著者:【印尼】何麻温·卡塔加雅

出版者:浙江人民出版社

出版时间:2007年12月第一版

装帧:平装

isbn:9787213036569

《金星上的营销》一书生动地向我们展示了顾客的感性与理性双重诉求，何麻温·卡塔加雅博士和曹虎博士在本书的中文版中列举了大量的实例。目前，中国正呈现出同样的趋势，本书可以帮您在中国取得更大的成功。

——现代营销之父、美国西北大学凯洛格管理学院杰出国际营销学教授菲利普·科特勒

内容简介：

约翰·格雷在他的著名小说《男人来自火星，女人来自金星》中阐述了男女感情心理的不同，世界营销协会主席何麻温·卡塔加雅博士和科特勒咨询集团（中国）公司曹虎博士在本书中借用“金星”来代表今天已愈发感性和娱乐化的市场和消费者。他们认为，在金星市场上，消费者拥有巨大的“自由”，并与我们熟悉的市场有很大的不同；随着全球化的发展，企业品牌、产品品牌和服务品牌会被越来越多的企业所关注，情感营销、服务营销、品牌营销也将得到日益重视和应用，企业的营销方法必须进行变革以应对新的市场和消费者。

在本书中，作者提出了“金星上的营销的18个法则”。这些法则来自于对世界优秀企业的观察研究和咨询实践，生动地展示了顾客的感性与理性的双重诉求，以指导中国企业在巨变的市场上进行有效营销。在每个法则里，有国外公司的著名案例分析，并结合中国实际，列举了大量丰富的中国本土案例。此书此前已经被翻译成英语、印度尼西亚语和越南语等语种出版。本书中文版相信同样值得中国企业借鉴和应用。

金星营销，恰逢其时！何麻温·卡塔加雅博士和曹虎博士再次提醒我们：金星的消费者购买的不是产品而是价值和体验！真正的商业成功之路是有利润的创造超乎客户期望的价值。我建议公司的CEO和营销人员都要读读这本书，两位作者抓住了今天全球市场的精髓！更为重要的是，这本《金星上的营销》阅读起来非常轻松和愉悦，你可以在从北京到深圳的飞机航班上读完，这3个小时也许是你今年的最佳投资！

——现代营销创始人之一、科特勒咨询集团全球总裁 米尔顿·科特勒

金星上有人类吗？有效的营销方案不一定都来自地球！《金星上的营销》展示了眼前的中国大众营销的黄金规律，以及实战有效的18个法则。其中任何一条法则在您企业的应用都至少可以扩大5%的市场份额。让《金星上的营销》成为您企业市场部的宝典吧！

——著名营销专家、科特勒咨询集团资深顾问 孙路宏

我们置身于剧变的时代，消费者日益感性和娱乐化，引领我们走向成功之途的将是对我们内心的秉持，因此，营销将是心灵与心灵之间的旅程。《金星上的营销》用生动的叙述让你体悟通往未来新世界的18个营销制胜法则，它亦是一次有趣并有益的心与心的交流。

——《新营销》杂志主编、财经作家 段传敏

在充斥模型、科学、量化、数据的理性营销世界里，能看到这样一本更关心感性、直觉、内心体验的营销书本，真是让人眼前一亮！通过长期从事客户关系管理工作的实践，我深知正是不可言说的情感认同，在维系着客户与企业品牌之间的关系。如何用感性的互动艺术触动客户的内心，《金星上的营销》的18个法则帮我们总结出来了。

——万科集团万客会经理 何岚

在高感性的营销时代，每个企业家必须掌握“金星法则”，方可创造卓越价值！

——宇通股份有限公司国际市场总监 & 战略投资总监 秦杨文

作者介绍:

何麻温·卡塔加雅：自2002年至今，担任世界营销协会主席。东南亚具有领先地位的营销咨询公司MarkPlus公司创始人和总裁。南洋理工学院MBA课程的特聘教授。被英国特许营销协会评选为“影响世界营销未来的50位大师”之一。作为模型创建者和专家，他的模型赢得了世界范围内的赞誉，其著作和文章在全球五大洲均有发行。作为世界营销之父Philip

Kotler先生合作著书最多的合著者，自从1998年起，何麻温·卡塔加雅先生和Philip Kotler先生一起出版了《重新定位亚洲：从泡沫到可持续经济》、《科特勒新思维：持续营销模型》、《营销管理（亚洲版）》等书。独立完成的著作有《金星上的营销》、《做以客户为中心的公司》、《何麻温论营销》等，《金星上的营销》目前已经被翻译成五种语言出版。

曹虎：曹虎博士是美国科特勒咨询集团（Kotler Marketing Group）合伙人，中国区总裁。曹先生出生在河南郑州，他先后获得生物化学和消费者行为学博士学位，师从世界著名营销泰斗菲利普·科特勒先生，是科特勒咨询集团中国公司的创始人之一。曹先生在中国、美国和加拿大工作学习生活多年，有丰富的营销实战经验和全球化视野。他服务的客户包括多家“财富500强”企业，曹先生的专业兴趣在于战略营销规划、营销计划、营销量化管理、品牌战略、区域经济发展战略和城市营销。

目录:

[金星上的营销_下载链接1](#)

标签

营销

财经

营销经典

商业阅读

经济

经典

好读的财经

公司案例

评论

中心馆借 829路上看完 <http://book.douban.com/review/3020559/>

作者认为“女性化”是当今社会的一大趋势。中文的案例都显得粗糙

b

[金星上的营销_下载链接1](#)

书评

因为女人每天需要说2万个单词，而男人仅说7000个单词。（前言P2）

——我也是不善言辞的火星人

技术可以让人们更直接地表达愤怒的情绪，表达爱、恨的情感，以及和男/女朋友分手，甚至在网上求婚。（P3）——还是想试下亲口说I LOVE YOU

女人的直觉比较强是因为她们常从整体...

關於情感銷售，這個話題似乎有點老了點，但內筒終究來說還可以，看起來不是很累，、。除了傳播情感銷售這個理念外，也提供了很多可具體操作的案例。

[金星上的营销_下载链接1](#)