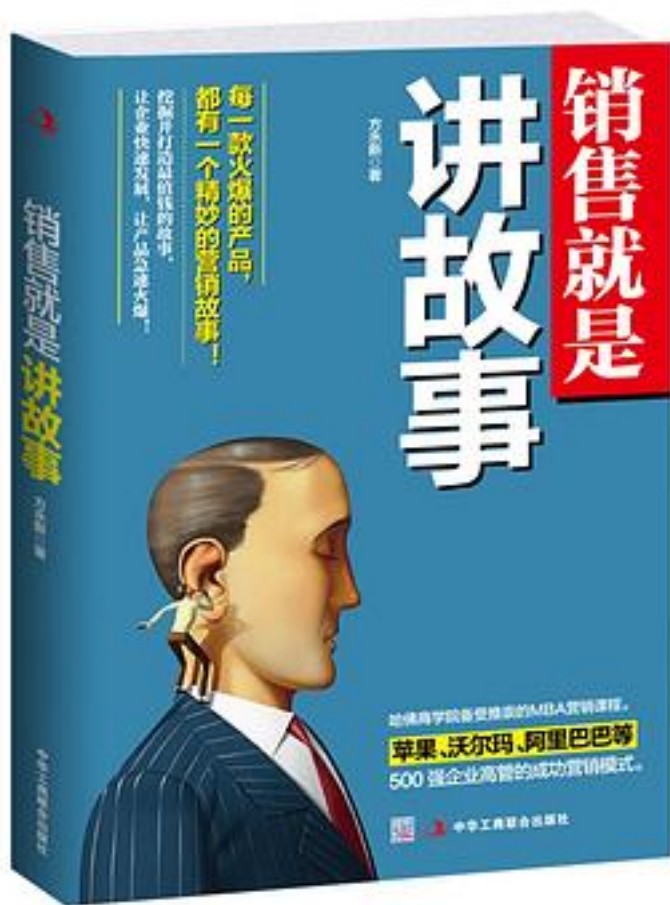


销售就是讲故事



[销售就是讲故事_下载链接1](#)

著者:方永新

出版者:中华工商联合出版社

出版时间:2016-2-1

装帧:平装

isbn:9787515810584

消费者们想要听故事。换句话说，他们想了解的不是产品的价值和性能，而是品牌的个

性。不是所有的消费者都需要我们用优惠、赠品的方式取悦，他们需要我们用某种情感化的方式来打动。故事关系着一个品牌成功与否，尤其在这个物质丰盈、精神疲软、注意力稀缺的时代，故事尤显珍贵。没有故事，品牌就少了人的味道。

《销售就是卖故事》这本书在写作时选取了诸多实用性较高的故事营销观点作为论述重点，并以名企名人的故事作为佐证，从故事的价值、故事的类型、故事的主题、故事的技巧、故事的渠道等方面对故事营销进行了全方面解说。希望本书能够很好地帮助大家用故事成功搭建这座沟通情感的桥梁。

作者介绍:

方永新，就读华中科技大学，学习之余喜欢研究营销和人力资源。他认为：营销一定要有不断创新的思想，采用创新的做法，才能与时俱进。著有畅销书《别让求职卡在面试上》。

目录: 第一章 卖产品，不如卖故事	
历史上的故事营销	002
顶尖销售从卖故事开始	005
爱听故事是每个人的天性	008
好故事传递正能量	012
故事可以跨越与客户之间的障碍	015
引发情绪共鸣是故事营销的不二法则	018
第二章 好故事的销售影响力	
大品牌都有好故事	022
卖故事是大品牌的共同选择	025
故事承载企业价值观	028
好故事比好产品更有说服力	032
鲜活的故事胜过僵硬的销售理论	035
第三章 故事营销总动员	
领导人讲价值观	040
员工表达荣誉感和归属感	044
代言人讲个人感受	048
媒体传播企业文化	052
合作伙伴讲美誉度	056
客户讲消费体验	060
第四章 选主题是卖故事的第一步	
故事主题之对生命的思考	064
故事主题之以爱情之名	067
故事主题之为了梦想	070
故事主题之尊重感	073
故事主题之真诚到永远	078
故事主题之真善美的传递	081
第五章 打造企业“故事会”	
为客户讲创业故事	086
为客户讲创始人故事	090
为客户讲消费者故事	094
为客户讲品牌故事	097
为客户讲历史故事	101
为客户讲产品故事	104
没故事，可以创造故事	109
第六章 故事丰满才有销售力	
第七章 要想卖故事，必学讲故事	

第八章 非语言的“讲”故事技巧
第九章 依客户性格讲故事
第十章 把故事讲给更多人听
附录 知名品牌的故事营销之道
谭木匠：以故事“梳”写传奇 202
香奈儿：爱情故事串起的时尚品牌 206
戴比尔斯：钻石恒久远，一颗永流传 210
麦当劳：小商人打造的商业大联盟 213
Zippo：我就是传奇 216
· · · · · (收起)

[销售就是讲故事 下载链接1](#)

标签

- 营销
- 销售
- 公关
- 方永新
- 中国出版

评论

所有的叙述都可以忽略。故事可以作为公关案例。再一次被这种没有干货的营销书给骗了。

我给行长说书看完了还给您，行长潇洒地说这是送你的。我该说谢谢吗？？？

还ok

[销售就是讲故事_下载链接1](#)

书评

书还么有全部看完 就想要评论了 在较差和 还行之间
真的是浅显的道理，以为他要讲多少故事，完全就是他讲故事欺骗了我们 真的要差评
看题目还觉得不错 有点失望
基本讲的就是一些品牌故事，不管是logo的故事还是那个主人公的故事，总是有点故事
让人们记住了你，他的基本点就...

[销售就是讲故事_下载链接1](#)