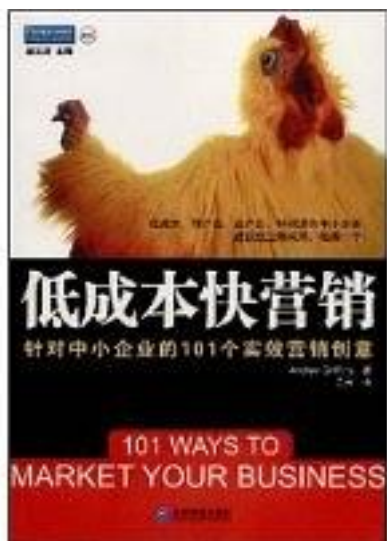


# 低成本快营销



[低成本快营销\\_下载链接1](#)

著者:安德鲁·格里菲斯

出版者:企业管理出版社

出版时间:2008-10

装帧:精装

isbn:9787802550056

《低成本快营销:针对中小企业的101个实效营销创意》主要内容：很多中小企业在最初几年内不成功，多数是由于两个原因：一是没有足够的钱；二是缺乏营销能力。中小企业的经营者们都很努力，能够生产出优质的产品，并且也致力于如何使他们的企业成功，但是却不知道如何发掘潜在顾客和留住老顾客。通常，很多这样的中小企业只需要在正确的方向上获得一点提示，便会取得巨大的进步。正是基于这种需求，作者决定撰写这《低成本快营销:针对中小企业的101个实效营销创意》。

书中的101个创新型的营销技巧简单可行、价格合理、收效迅速，大多数营销方案只需花费不到30分钟便可实施，并且都经过实践验证，能够快速带给你想要的效果。请每周选择并应用至少一种新方法，或者把此书当作一个灵感来源，从中寻找指导你推销产品、服务和企业的新方法。你一定会获得你想要的收获！

企业经营者都希望做事直截了当，而不是先计划十年再做。如果生意毫无起色，他们则希望能够马上做一些事情来解决这个问题。《低成本快营销:针对中小企业的101个实效

营销创意》将为你提供机会使你能够在市场竞争中先人一步！

作者介绍:

安德鲁·格里菲斯以其沟通、激发、传递关键信息的能力著称，是全球公认的畅销书作家、极具煽动力的演说家和培训师。他是一位对中小企业充满热情的企业家，曾经拥有并成功经营了多家小型企业。七岁时他就开始经营第一家公司——一个卖报站，自那以后，他挨家挨户地推销百科全书；作为国际营销经理，他的足迹遍布世界各地；他在大沙沙漠(Great Sandy Desert)（澳大利亚西北部）的一家金矿开采公司工作，并成为了一名商业行家。

安德鲁是专业营销公司（The Marketing Professionals）的创始人，这家公司在澳大利亚是最优秀、最受推崇的推进营销及业务发展的公司之一。公司对大公司和小企业都能提供建议，对于常见的业务问题，它能提出许多新颖的解决方案。

目录: 第一章

起步怎样利用本书快速取得成效开始前你需要了解什么？市场营销需要花费多长时间？做多少生意能维持生计？为什么差异性如此重要？市场营销需要多少资金？你想寻找新客户还是维持老客户？你有“小企业综合症”吗？何为市场调研？你需要市场调研吗？你应该使用哪种宣传资料？在营销开始之前，你需要一个假期吗？你对竞争对手的业务了解多少？你在营销方面曾经遭受过挫折吗？什么是成功的企业？经营成功企业的十条重要技巧 第二章

你的企业能否脱颖而出1.从外部来拓展业务2.在企业的汽车上做广告3.把发票变成一种销售工具4.即使不在场，也要进行自我销售5.用互联网吸引公众6.好制服，印象深7.充分利用包装8.不要低估名片的重要性9.你的公司有一个令人难忘的名字吗？ 第三章  
你充分利用现有客户了吗？ 10.发出温馨提示11.与你的客户保持联系12.记住重要的日子13.请求客户的推荐14.通过感谢来拓展业务15.什么是客户忠诚度计划，你能使用吗？

第四章

如何做免费的“口头”广告宣传16.写一篇新闻稿17.人人都爱胜利者18.给当地电台打电话19.让客户帮你宣传 第五章

你想尝试一些非同寻常的方法吗？ 20.参与奇特的宣传活动21.装扮成小鸡22.享用“头脑风暴”的成果23.利用充气玩具帮你做生意24.使用古老而有效的汽车粘贴广告25.让现场销售员帮助你吸引公众26.为比赛提供奖品27.让你的企业成为“吉尼斯”的一项纪录28.通过当地比萨店来拓展业务29.承办一次活动30.出奇制胜的营销方法31.从行业出版物上收集方法32.制作一个营销百宝箱33.让移动广告牌走上街头34.利用黑板吸引眼球35.“您想买点什么吗？” “不，谢谢，我只是随便看看。” 第六章

你鼓励员工帮你做生意吗？ 36.你的员工精于销售(我是指真正的销售，而不仅仅是接订单)吗？ 37.鼓励你的员工和客户提出建议38.根据业绩给予奖励 第七章

你做到让客户轻松购买了吗？ 39.承担电话费40.为优柔寡断的客户完美的礼物41.不要让付款变得困难重重42.为父母解忧——迎合他们的孩子 第八章

你有巧妙且有利的宣传资料吗？ 43.标题越醒目，反响越显著44.制作你的第一本宣传册45.为客户编制一个信息手册46.时刻准备派发宣传册47.用来自满意客户的评价来建立商业信誉48.启用你自己的简报49.巧妙的宣传资料不会增加成本50.如何随时出现在客户眼前 第九章

愿意让日常广告方案为你的企业服务吗？ 51.与其他企业合作，彼此宣传52.充分利用电话黄页广告53.门票上做文章

54.制作有效的报纸广告55.电影院宣传攻势56.制作廉价但有效的电视商业广告57.公交广告——内外兼用58.预订优质的电视、报纸和广播广告时段59.利用廉价的分类广告创造商机60.让供应商协助你做广告61.利用大型会员制组织62.制作有效的广播电台广告63.免费的当地报纸的巨大效应64.利用人人都有的超市购物单65.提供诱人的折扣66.锁定你所在区域家庭的最佳方法67.赞助邮递员，让广告随处可见68.在车背后做广告69.把宣传

资料夹在报纸里 第十章

你的企业有可信度吗？ 70.提供百分百的退款承诺71.加入对社区有利的组织72.不要低估客户的智商73.赞助一支本地球队——小成本大宣传74.浏览报纸寻找良机 第十一章

你愿意走出去寻找商机吗？ 75.实施

第一次信箱投递76.利用本地市场拓展业务77.与邻近的商家交流78.争取每天打10个电话79.始终向决策者而不是他们的助理进行销售80.利用传真直接推销81.始终坚持售后电话追踪82.做好销售介绍的妙招83.什么是“直销邮件”？你能使用它吗？ 84.当街发布信息85.把你的宣传手册加到政府和企业的邮寄广告中去86.切勿低估交易展览会和博览会的作用87.与其他公司联合制作捆绑广告88.组织免费的培训讲座 第十二章

你会站在客户的角度考虑吗？ 89.利用等候室或接待区销售服务90.始终保持高品味的橱窗陈列以吸引眼球91.询问客户通过什么渠道听说了你的企业92.提供免费递送业务会给你带来竞争优势93.保持品质不变的营销方法94.免费样品的魔力95.免费提建议96.什么是增值？你能使用吗？ 97. “购物有礼”使消费更美妙 第十三章

你的业务向尽可能广泛的地区推广了吗？ 98.让客户保留你的电话的简单技巧99.便利店的作用100.人们会留意商场里的告示板101.下次去健身房时 附赠

另外20种简单而有创意的营销方法102.人们希望并且理应得到快捷的服务103.制作一份内容明确的传真手册104.建立企业自己的俱乐部105.人们愿意与喜欢的人做生意106.快速公正的处理客户的投诉107.制作企业录像108.学习桌面排版课程109.制作录音磁带来推动业务110.记住客户的名字111.为客户举办感恩派对112.保证客户信息的准确度113.多数企业没有追踪销售线索114.为客户带点好吃的115.给编辑写信116.组织商务社交聚会117.坚持不懈就有回报118.通过付钱来吸引注意119.在杂志上做广告120.你能通过一点额外的付出而赚取更多的钱吗？ 121.专业化营销 附录

迟早会有用的空白表格规划和目标成为独一无二的企业有效的宣传单样本利用发票拓展业务餐馆客户调查问卷实例新闻稿样本企业形象营销活动

• • • • • [\(收起\)](#)

[低成本快营销\\_下载链接1](#)

标签

营销

市场营销学

商业

职场

澳大利亚

波旬

格里菲斯

商业市场营销

评论

感觉是很碎片的营销方式，不连贯，他们家估计也是用这本非真正秘籍的书在营销吧哈哈。

-----  
[低成本快营销\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[低成本快营销\\_下载链接1](#)