

好销售都是讲故事高手

好销售都是 讲故事 高手

活用五大成功法则，让你的销售轻松达成

【日】川上徹也 /著 李鹤鸣 /译



3项黄金法则、7种魔法，把新客户变成老主顾

CBS 湖南文艺出版社

[好销售都是讲故事高手_下载链接1](#)

著者:【日】川上徹也

出版者:湖南文艺出版社

出版时间:2019-9-30

装帧:平装

isbn:9787540493400

你以为皮克斯卖的是制作精良的动画，但故事开发部主管玛丽·柯勒曼说：“在皮克斯

，大家都有共识——技术只是帮助说好故事的工具。”
每个人都喜欢听故事，因为故事不只好玩、好听、好看，最重要的是好记。
《好销售都是讲故事高手》是一本介绍故事营销法的经管图书。本书除了传授讲故事、挖掘故事的方法，还搭配17个真实案例和解析，即学即用。3项黄金法则、7种魔法，把新客户变成老主顾。从现在开始，活用五大成功法则，马上构筑属于你和品牌的专属故事，让你的销售轻松达成！

作者介绍：

作者川上徹也，湘南STORY

BRANDING研究所CEO。以撰稿人和广告企划身份，为近50家企业制作广告，获得东京文案俱乐部（TCC）新人奖、富士产经集团广告大赏制作人奖、广告电通奖及ACC奖等多项殊荣。译者朱悦玮，毕业于大连外国语学院日语语言文化专业，从事翻译工作多年，内容涉及文学、哲学、历史、金融、社科等方方面面。译有《麦肯锡工作法》《丰田思考法》等。

目录：

[好销售都是讲故事高手 下载链接1](#)

标签

销售

卖故事

经管励志

市场

成功

市场营销

评论

故事黄金三法则：身陷困境的主人公，坚定无比的信念和目标，克服了无数的艰难险阻。主人公+目标+坚持不懈=激励人心的故事；三支利箭：理想、特点、引人入胜的情节；商品+人=故事

2/50第一本讲销售的书，加油

标题读物

挺好的一本工具书 看得到作者的热情 举了不少生动的案例 说到底 无论销售 创业 还是增强个人魅力 都离不开“讲故事”

很有启发的一本书，其实只要是与人打交道的工作都是销售。与其说教你怎么销售，不如说是叫你怎么说话 怎么打动人。

看过作者的另一本书《好文案一句话就够了》，当时觉得有很多实用的好点子。现在看这本书，感觉内容不够丰满。

书店看到。对书名比较有感觉，深有此感。看完还是有收获。讲故事的成功法则不仅对商业、对日常沟通、演讲都大有裨益。例子很多，能够加深对主题的理解。值得花两三小时读完。

在这个商品过剩的时代，把商品卖出去真不是件容易的事，那么如何通过“讲故事”出奇制胜、制造热销呢？川上徹也的这本书给了我答案。

首先，我们要让故事的主人公符合故事黄金法则：包括深陷困境的主人公、无论如何都要实现的远大理想、以及战胜数不清的艰难险阻。如果你的公司或商品拥有“满足故事黄金法则”的故事，那就很有可能获得消费者的支支持。

另外，我们要用三支利箭战略-即理想、特点、吸引人的情节把故事营销出去。、“吸引人的情节”这三支利剑，达到有效传播的目的。

[好销售都是讲故事高手](#) [下载链接1](#)

书评

1、市场十分成熟的情况下，要想让消费者成为企业忠实用户可就没那么简单了。
2、只聚焦在商品上的故事很容易让消费者感到厌烦，所以必须在故事中添加许多要素才行。但最根本的思考方式没有变化：将商品本身拥有的价值通过故事传达出去，引起消费者兴趣。3、如果在故事中含有能...

[好销售都是讲故事高手](#) [下载链接1](#)