

赢在营销



[赢在营销_下载链接1_](#)

著者:杜慧慧

出版者:北京工业大学出版社

出版时间:2009-12

装帧:平装

isbn:9787563922048

《赢在营销：做人打遍天下的营销高手》内容简介：无数失败的经验证明。不了解营销、不注重营销策略运用的企业根本无法在市场竞争中立足。在目前的市场条件下，提高和增强自身的实力与应变能力。运用各种适当的营销手段和策略是避免被淘汰的唯一方法。市场的争夺日益激烈，正确而符合时宜的市场竞争方法越来越显得重要。了解营销知识，是每个商家和经营者进入市场的前提与必备功课。

作者介绍:

目录: 第一章 营销有道，财源滚滚——树立正确的营销观念

顾客满意是企业之本

以顾客为出发点

培养顾客忠诚度

关注形势，把握时机

避开短处，充分发挥长处

知彼知己，百战不殆

第二章 确立目标，主动出击——确立市场方向和竞争策略

如何切分“市场”大蛋糕

选择正确的目标市场

在消费者心目中确立明确的市场定位

转换思维，扩大总市场

积极防御，主动出击

挑战市场领先者

做一个市场追随者

在劣势中打败对手

第三章 技高一筹，优质优价——制定合理的产品战略

选定方向，开发新产品

抓住新产品的投放时机

改进现有产品

适时淘汰现有产品

给产品准确定位

非价格竞争策略的运用

第四章 标新立异，推陈出新——打造独特的品牌优势

拥有市场的唯一方法就是拥有品牌

品牌的扩张法则

维护品牌的信誉法则

放弃品牌战略

品牌的国际化之路

第五章 张扬个性，扬长避短——利用强势的广告宣传

重视广告宣传的作用

提升广告的品牌形象

发挥广告的情感效应

发挥“新闻营销”的作用

广告语言要精雕细琢

广告的比较效应

学会利用名人效应

第六章 良好沟通，积极引导——全面开发客户资源

尽量满足消费者的需求

消除客户的疑虑

善于倾听

引发客户的情感共鸣

避免与客户争论

恰当地运用恭维语言

“机不可失”能对客户产生巨大诱惑
第七章 诚实守信，一诺千金——诚信经营赢得顾客
天下没有白吃的午餐
让客户无法拒绝你的要求
诚实赢得顾客信赖
信任不可或缺
不把消费者当傻瓜
答应客户就要努力做到
第八章 优胜营销，超越对手——巧妙使用营销策略
市场是可以创造出来的
市场不拒绝后来者
有思路才会有出路
“差异化营销”的魅力
经营无小事，细节决定成败
拿人家的手短
“色彩营销”的运用
互补营销的妙用
透过表面，挖掘市场商机
第九章 提高素养，广结人脉——充分发挥推销员的功能
推销员所应具备的个人素养
永远保持激情
坚定的自信心
第一次拜访客户怎么做
掌握提问的技巧
从客户中挖掘潜在客户
不可缺少的资料卡：
建立你的人脉网络
坚持不懈是成功的永远法则
第十章 吸引客户，服务制胜——发挥服务营销的优势
树立“服务第一”的意识
微笑服务的重要性
给顾客宾至如归的感觉
尊重客户就是尊重自己
了解消费者内心的需求
个性服务，量体裁衣
不可忽视的售后服务
• • • • • (收起)

[赢在营销_下载链接1_](#)

标签

评论

[赢在营销_下载链接1](#)

书评

[赢在营销_下载链接1](#)