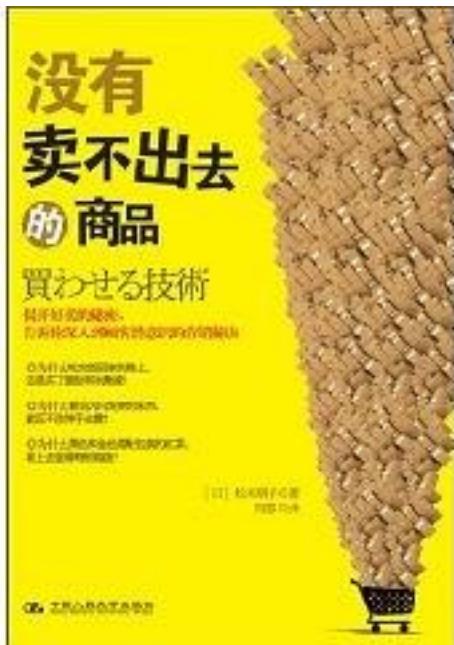


没有卖不出去的商品



[没有卖不出去的商品 下载链接1](#)

著者:[日] 松本朋子

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:201010

装帧:

isbn:9787300127170

“人们是以什么标准购买商品的？” “如何才能让商品更畅销？” 本书将为您解答以上问题，并为您揭开，唤起人们潜意识中的快感和记忆，让顾客毫不犹豫买下的“畅销商品背后的秘密”。

作者介绍:

松本朋子毕业于立命馆大学产业社会学专业。在日经新闻集团的广告公司担任广告、数据库服务职位后，于1996年独立成立调查公司“M's Net”。此后她集合200多名主妇开展“收据调查”。把购买记录、以及购买原因等调查结果进行数据库化管理，由此发现了购物规律顾客幸福感。1998年～2005年，与凸

版印刷包装业务部门签订直接合约。2002年成立Mplus.Inc，从事调查、商品策划、促销策划、设计指导等各种市场营销业务。2006年，成立Marketing Happiness株式会社。现在，为了让人们更加了解顾客幸福感的理念，她积极从事演讲、写作、咨询等各项活动。著有「あっ、買っちゃった」（forest出版社）。

目录: 前言

序幕

第1章 冲动消费随处可见

为什么我们会买计划外的东西

为什么嗜好品“看着顺眼”就买下来了

为什么吃完饭回家的路上，还是会买蛋挞和冰激凌

第2章 顾客“手”比“大脑”先行动

为什么添加了蔬菜的香肠从来不畅销

为什么女性都喜欢花、蝴蝶结和心形的东西

为什么男性热衷于收集模型

第3章 把幸福和创意卖给顾客

为什么旅行之前很兴奋

为什么糕点店特意向街上释放香味

为什么很多人认为送给朋友的礼物大把花钱

第4章 男女购物大不同

为什么女性喜欢买手包

为什么男孩子喜欢电动玩具

为什么给孩子挑童话书，最后选中的却是父母小时候看过的那本

第5章 牢记能抓住顾客心的元素

为什么左右开门的冰箱会受欢迎

为什么矿泉水包装上印着山脉和自然风景

为什么黑色和金色搭配包装的红茶，看上去显得很高级

第6章 “顾客幸福感”让你的商品更畅销

为什么“加钙酱油”不畅销

为什么人们对“看起来很美味”的照片没有抵抗力

为什么香水能给人带来幸福感

后记

· · · · · (收起)

[没有卖不出去的商品](#) [下载链接1](#)

标签

市场营销

营销

商业

日本

销售题材

商学

商业：经营/管理

评论

岛国扯淡书

除了种族延续与生理需求这两个重点外 大部分都在废话的书

虽然销售有技巧，但我还是觉得东西好才真心卖。。。。

记忆 快感 幸福感

五官的快感和自我风格的快感

从顾客满意度到顾客幸福感。

总说下一章详细揭秘，结果翻了一半也没揭秘。。

刚来的时候看的…………其实还好><新东西的感觉~

让顾客有幸福感，就要创造适合自己商品的快感信息！通篇围绕这个说了一堆没用的话

把冲动消费归结成种族存续，有点意思，再别无他趣了～

书中所阐述的道理与著名的《买》基本一致，本书中用一个个生动的事例来阐明道理，而《买》对用户购买心里和行为做了更为深入的剖析和阐述

同样的浅入深出，每个小故事都很生动

[没有卖不出去的商品 下载链接1](#)

书评

[没有卖不出去的商品 下载链接1](#)