

《贏在行銷》

图书基本信息

书名：《贏在行銷》

13位ISBN编号：9789867346179

10位ISBN编号：9867346173

出版时间：20050515

出版社：I'M地球村

作者：黃文博

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《贏在行銷》

內容概要

行銷的力量，超乎我們的想像！

有時候一個好的行銷企劃案，可以化腐朽為神奇，讓平凡變不平凡。在《贏在行銷》中提出：「行銷想要超越別人，一定要從細微處著手」！廣告的力量，可以讓產品變得不一樣！

如果您想要「贏在行銷」，就千萬要搞定廣告！行銷大師大衛奧格威：「行銷產品如果不做廣告，就猶如在黑暗中向情人送秋波。」廣告還是萬靈丹嗎？

廣告是一種信仰，信者恆信，不信者恆不信！前陣子有人質疑廣告的效果是不是愈來愈小了，甚至提出「廣告無用論」的說法，在《贏在行銷》中告訴您，廣告不只是行銷的萬靈丹，還是特效藥！要做好廣告行銷，先從瞭解「人」這個東西開始！

廣告行銷其實真的很簡單，但是大家卻把它搞複雜了，在《贏在行銷》中教你幾個簡單定位的方法：首先要搞清楚「你要對誰說話」，然後再「告訴他你是誰」！美國現代廣告大師喬治路易斯（George Lois）：「定位的道理很簡單，就像上?所前一定要把拉鏈拉開一樣。」自己有時候就是一個品牌，唯有好好經營，才有機會去經營其它品牌！《贏在行銷》告訴您如何做好個人行銷，如何大玩4P！

Product產品：

每一個人都是一個產品，你這一輩子可以換好幾個公司工作，但有一個公司你永遠都要死守住，就是你自己這個公司！

Price價格：

「Everybody Got a Price!」每一個人都是可以被標價的，根據你的學養、自我養成及口碑，就有不同的價格，這就是所謂的「身價」！

Place通路：

一個人至少在三年內要摸清楚自己適合做什麼，摸清之後，就別輕易轉行，換公司無所謂，但換行業只會磨耗自己的資產！

Promotion宣傳：

一個人必需用各種方式，努力把自己的長處及特點發揚光大，做一個有口碑的人！

作者簡介

黃文博

二十三年廣告經驗，堅持做廣告的樂趣大於折磨，曾任智威湯遜廣告直效行銷總監、創意總監；DM B&B創意總監；聯合報記者；聯廣公司文案。

1999年自立門戶，成立「就是廣告有限公司」，以提供精準的行銷策略及精彩的創意為生。近期的作品有：空中英語教室系列廣告；今生金飾情人節、母親節廣告；訊聯臍帶血銀行廣告；BMW廣告；門諾醫院廣告。服務過的客戶各行各業，族繁不及備載。

好為人師是他的缺點中最可愛一個，他陸續在中原大學、文化大學教授廣告相關課程，目前任輔仁大學廣告傳播系兼任講師。順帶一提，他的其他缺點包括急性子、固執和嘴賤。

輔仁大學東方語文系畢業，卻踏上廣告的不歸路，典型的「學了不用」。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com