

# 《靓点营销》

图书基本信息

# 《靓点营销》

## 内容概要

本书将实事求是、直截了当地帮你认清：就你的企业而言，市场营销意味着什么？怎样才能使你的利润更加丰厚？

本书基于备受赞誉的系列讲座，已有数万名商务人士从中获益。本书帮助你站在客户的角度来审视在一群竞争者中你的企业是什么样子。在今天日益加剧的市场竞争中，人人皆有选择：他们可以从市场引领者手中购买产品，也可以从跟风者手中购买，你觉得谁更具有竞争力呢？

无论你的经营是当地的、跨区域的，还是全国乃至跨国性质的，《靓点营销》都是一种看得见、摸得着的现实版指南，会帮助你在竞争中独占鳌头、提高利润。

# 《靓点营销》

## 作者简介

克莱文被英国《金融时报》誉为“创业大师”，在华威商学院做了5年创业企业咨询和培训项目，他并无深厚的理论功底，但能够提供实用的解决办法，让企业收获看得见的成果。他的《创业》和《顾客就是上帝》在爱尔兰成为畅销书。目前是英国最著名的创业学讲师。

# 《靓点营销》

## 书籍目录

前言作者序——在竞争中获胜第一章 初步释疑1. 市场营销的常见问题2. 什么是市场营销?3. 为什么人们舍此求彼去购买你的产品?4. 你的市场营销策略是什么?5. 为什么(传统的)市场营销模式不奏效?6. 市场营销的效果:我的市场营销做得如何?7. 我是怎么做的?第二章 普遍适用的有效工具8. 七乘三法则( $7 \times 3$ )9. 找到最有效的销售方法10. 一分钟推介11. 一分钟品牌测试12. 争取业务:三个要诀13. 80:20法则:生意中的“少数重要法则”14. 提高价格15. 专家16. 综合运用:“顾客就是上帝”的七个要点17. 客户体验18. 客户服务的最佳秘诀第三章 其他工具:自助选择19. 市场营销工具包20. 壮大企业的方法之一:安索夫矩阵21. 壮大企业的方法之二:乘数效应22. 快捷策略四步骤:一种快捷有效地计划进程的工具23. 五乘五法则( $5 \times 5$ )24. 专业服务公司(PSF):201025. 陌生型客户、友好型客户、追随型客户:逆向市场营销26. 销售漏斗/勘探漏斗:客户关系和渠道27. 客户基本原则28. 创造一项独特卖点(USP)29. 影响力图表第四章 靓点营销宣言30. 市场营销的不变法则31. 关键问题32. 箴言片语33. 靓点营销并非无所不能34. 靓点营销宣言参考书目/扩展阅读作者简介

# 《靓点营销》

## 编辑推荐

《靓点营销》由罗伯特·克雷文所著，将实事求是、直截了当地帮你认清：就你的企业而言，市场营销意味着什么？怎样才能使你的利润更加丰厚？《靓点营销》基于备受赞誉的系列讲座，已有数万名商务人士从中获益。本书帮助你站在客户的角度来审视在一群竞争者中你的企业是什么样子。在今天日益加剧的市场竞争中，人人皆有选择：他们可以从市场引领者手中购买产品，也可以从跟风者手中购买，你觉得谁更具有竞争力呢？无论你的经营是当地的、跨区域的，还是全国乃至跨国性质的，本书都是一种看得见、摸得着的现实版指南，会帮助你在竞争中独占鳌头、提高利润。

# 《靓点营销》

## 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](http://www.tushu000.com)