

# 《集客力》

## 图书基本信息

书名：《集客力》

13位ISBN编号：9789570828825

10位ISBN编号：957082882X

出版时间：2005年06月14日

出版社：聯經

作者：長野 太

译者：孫蓉萍

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

# 《集客力》

## 內容概要

拉斯維加斯為什麼能維持全美第一度假區的美譽？為什麼一年可以吸引3500萬人到此一遊？

事實上，拉斯維加斯之所以擁有黃金般的集客力，說穿了，就是行銷與服務的大成功。因為70多年來，拉斯維加斯無時無刻都在貫徹集客的宗旨，並堅持「以客為尊」的服務態度。否則曾是全美最窮城市的拉斯維加斯，不可能會存活到現在，更不可能會發展得如此有聲有色。

所有正在為公司業績奮鬥的從業人員，只要細細品嚐本書，相信都能從拉斯維加斯成功的集客經驗中，發現值得學習的踏實、努力，以及源源不絕的創意。

如何招徠顧客？

答案就在拉斯維加斯

拉斯維加斯最優秀的日本顧問，教您提高顧客滿意度的服務秘訣。

為什麼店裡門可羅雀？

為什麼回頭客不多？

為什麼廣告效果不彰？

如何提升商店的形象？

如何提高銷售的單價？

解決以上問題的答案，就在拉斯維加斯！

## 作者簡介

### 長野慶太

1965年生，本名為荻原秀介。負責進軍美國市場業務的顧問，慶應義塾大學經濟學系畢業後，進入三井銀行(現為三井住友銀行)工作。工作約10年後，進入拉斯維加斯最受人信賴的律師事務所Woods, Erickson, Whitaker & Miles任職。之後，成立企管顧問公司NEVADA JAPAN CONFERENCE, Inc.，提供進軍美國市場的商業諮詢(協助設立公司、國際招商、投資簽證等)，該律師事務所以策略夥伴的立場，提供企業進軍美國的協助。同時為國際會計師事務所Oishi & Ogihara的董事代表、內華達開發公司的會員，現在還協助州政府招徠日本企業。目前為止，已製作約650冊商業計畫評論，協助顧客成立超過2,000家公司。此外，還擔任「實學塾」(加州)講師，對創業者傳授企業經營知識。

著作包括《企業支援銀行 投資人也叫好的商業計畫故事》(金融財政事情研究會)、《古怪拉斯維加斯》(以荻原秀介為名)、《英語商業寫作的技巧》(合著)等。

聯絡方式：info@usjapan21.com 岡田

## 書籍目錄

- 1 讓遊客迷失卻樂在其中
- 2 用瘋狂的點子讓顧客「驚喜連連」
- 3 除了賭場以外，讓顧客覺得「占便宜」的手法
- 4 不花錢也能營造上流氣氛的技巧
- 5 製造「藉口」的國際會議商務
- 6 拉斯維加斯才看得到的「真情禮遇」
- 7 讓過路客變回頭客的訣竅
- 8 不斷挑戰自我的「拉斯維加斯品牌」

## 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)