

《科学的广告+我的广告生涯》

图书基本信息

书名：《科学的广告+我的广告生涯》

13位ISBN编号：9787538596836

出版时间：2016-1-1

作者：【美】克劳德·霍普金斯

页数：232

译者：李宙,章雅倩

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

《科学的广告+我的广告生涯》

内容概要

《科学的广告+我的广告生涯》

作者简介

书籍目录

上篇 我的广告生涯

序言// 001

1 把工作看成是最有趣的娱乐，这是非常有意义的// 003

2 好产品就是它自身最好的推销员// 013

3 勤劳节约的人总能得到命运之神的青睐// 021

4 做事的方法一定要到位，不能坏事// 028

5 想要推销产品，就要迎合千千万万消费者的需求// 037

6 广告提供的不是产品，而是服务// 045

7 冒险去打一场商战是很愚蠢的// 052

8 成功的秘诀就是敢于抛弃安稳、直面未知的勇气// 061

9 广告一味取悦别人并无意义// 068

10 每个广告都要讲述一个完整的故事// 077

11 通过名字传递想法，这有很大的优势// 086

12 必须在别人认识到产品价值之前，挑起他们的兴趣// 092

13 让新客户转变观点是得不偿失的// 100

14 每个广告活动都取决于它的心理攻势// 106

15 浪费广告空间是不可取的// 111

16 消费者的反应才是唯一有价值的// 118

17 广告，是你产品的推销员// 124

18 很多广告的失败源于不停地推销// 134

19 广告依赖于你对大众的关爱和了解// 141

下篇 我的广告金律

1 广告的成功并非运气，它也有科学规律// 149

2 广告的唯一目的就是出售产品// 154

3 人们也许会被广告诱骗但是绝不会被其支配// 158

4 广告必须以科学为根基才更有可能获得成功// 161

5 只吸引到某些特定的人便成功了// 166

6 好奇心是人类最强的动机// 170

7 不要编造谎言，因为你做不到天衣无缝// 175

8 一旦你抓住了顾客的目光，就应该将对他的期望全部吐露出来// 179

9 任何高昂的支出都必须卓有成效// 183

10 有些不太受人欢迎的卖点仍然值得你考虑// 187

11 广告业永远容不下懒人// 191

12 只有赢得一人心之后才有可能赢得万人心// 194

13 别因为蝇头小利而丢失全局// 198

14 百分之九十的顾客都无法买到的商品不可能盈利// 203

15 在我们大展拳脚之前，试销能给广告方案带来最可靠的证明// 207

16 只卖出产品而没有感化消费者，这样的推销没多大作用// 211

17 如果想要脱颖而出，试试猎奇和反常// 213

18 人们只会被美好的事物所吸引// 215

19 趁热打铁，在你的顾客心动之后就让他们及时采取行动// 217

20 好的名字自然带来好的利润// 220

21 好生意// 222

精彩短评

- 1、【2017-01】诚实、设身处地的为对方考虑。
- 2、翻译的最好的版本
- 3、译本太差...毁了所有阅读体验...
- 4、常读常新
- 5、放下精英式的教育修养，理解普通人的质朴人性；把自己放在购买者的立场上，做销售员（重视销量），别当演员（追求掌声）；对工作的热爱是可以培养的（游戏心态）。
- 6、
 1. 广告其实是有规律的；
 2. 掌握信息越多，信息越对称，广告越有效；
 3. 树立愿景是广告常用的手段，而且有用；
 4. 理想状态是不存在的；
 5. 广告的最终影响因素，是心理学；
 6. 部分观点不认同：精致的版面，对销售没有作用；
- 7、这本书读7遍，你才能去做广告！

《科学的广告+我的广告生涯》

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