

《電視購物台不告訴你的30件事》

图书基本信息

书名：《電視購物台不告訴你的30件事》

13位ISBN编号：9789862723067

10位ISBN编号：9862723068

出版时间：2013-1-10

出版社：商周出版

作者：鄒淑霞

页数：224

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

《電視購物台不告訴你的30件事》

內容概要

看起來光彩奪目的鑽石買回家會跟電視上看的一樣嗎？

九百九十元真的可以買到一百片面膜？

模特兒穿的內衣我穿起來雙峰會一樣堅挺爆乳嗎？

倒數結束之後，就真的買不到了嗎？

聰明的你，該如何選擇電視購物台的商品？

讓專家達人帶領你一窺電視購物台產品的採買訣竅，

用最精省的預算，買到最有價值的產品！

隨書附贈

電視購物專家不為人知的祕密 小冊

電視購物台琳琅滿目的產品讓你很心動，卻又不知該如何下手嗎？

瞭解電視購物台的銷售遊戲，讓自己的辛苦錢花在刀口上！

他們告訴你 在購物台買3C很划算，還送了許多軟體給你，又到府安裝和送修，但是沒告訴你，這個價格已經把服務成本都算進去了。

他們告訴你 原物料一直漲，買黃金最保值，他們沒說的是，買飾金要扣除工錢、設計費和耗損。

他們告訴你 這產品是進口品牌，但是卻沒說，產品製造只是採用進口原料，瓶身和外包裝歐洲風格，其實是Made in Taiwan。

他們告訴你 這神拖、削皮刀、真空收納袋使用起來好輕鬆、很好用，但沒告訴你，表演的「武場」不下練習了數十次。

他們告訴你 一片面膜只要十塊錢，可以讓你美白、保濕、抗皺，因為裡頭加了傳明酸、玻尿酸、胜肽等成分，卻沒有告訴你，這些有效成分到底加了多少？

他們告訴你 產品多棒，說得好流暢都不會跳針，而且都是熟面孔，其實這些都是「職業廠代」，並非真正的品牌經理。

30則電視購物台不說，你就不會知道的關鍵！

《電視購物台不告訴你的30件事》

作者簡介

鄒淑霞

學歷：銘傳大學傳播管理研究所

經歷：東森購物購物專家

文化大學推廣教育部講師

醒吾技術學院講師

民視新聞部國台語專任主播

民視新聞部記者

真相電視台記者兼主播

外景節目主持人

現職：媒體自由工作者

《電視購物台不告訴你的30件事》

書籍目錄

第一篇電視購物產品的價格祕密

他們告訴你 電視購物賣得比其他通路還要便宜，但是要一次買一打抹布或六罐魚油。

他們告訴你 只要花五千元不到，就可以享受十萬元名牌真皮包的品質，但是卻沒告訴你，創造一個名牌包包的「形象」，利潤可不輸一線品牌。

他們告訴你 在購物台買3C很划算，還送了許多軟體給你，又到府安裝和送修，但是沒告訴你，這個價格已經把服務成本都算進去了。

他們告訴你 主持人軟硬兼施要廠商代表加碼送，廠代勉為其難、搥心肝後答應，但沒告訴你這些成本計算和戲碼安排，乃事先精算與安排。

他們告訴你 原物料一直漲，買黃金最保值，他們沒說的是，買飾金要扣除工錢、設計費和耗損。

他們告訴你 鑑賞期內不滿意就可以退貨和退款，但是消費者過於頻繁退貨的行為，會被列入客戶黑名單。

他們告訴你 這產品是進口品牌，但是卻沒說，產品製造只是採用進口原料，瓶身和外包裝歐洲風格，其實是Made in Taiwan。

他們告訴你 去澳珠圳四天只要四千九百八十元，但是沒告訴你，住在什麼等級的飯店，途中會經過多少shopping站！

他們告訴你 只要買回去使用就有效，但卻沒說人人都有效。

他們告訴你 電視購物的東西最實惠，但是它厲害之處是，每次銷售都是在教育消費者，指導消費者如何選購。

他們告訴你 在電視購物買到的商品，比其他通路價格便宜；但真相是，你只是在電視購物買很一便宜一的商品

第二篇電視購物的產品，都這麼「神」嗎？

他們告訴你 這神拖、削皮刀、真空收納袋使用起來好輕鬆、很好用，但沒告訴你，表演的「武場」不下練習了數十次。

他們告訴你 現在模特兒展示的內衣很集中、很性感，流行服飾很漂亮，但沒告訴你這些模特兒都是經過嚴選和基本訓練，展現商品唯美是她們的工作。

他們告訴你 一片面膜只要十塊錢，可以讓你美白、保濕、抗皺，因為裡頭加了傳明酸、玻尿酸、胜肽等成分，卻沒有告訴你，這些有效成分到底加了多少？

他們告訴你 這顆鑽石超白，肉眼完全看不出瑕疵，真是太美了！他們沒說的是，攝影棚裡光打到爆，視訊還做了抽色處理，唯美是可以被創造的！

他們告訴你 購物台的銷售就是要跟廠商「討價還價」，但是這也是因為消費者對於不痛不癢的陳述，一點也不會想買！

他們告訴你 電視購物賣什麼都不奇怪！但是隱惡揚善是他們的慣用手法，放大消費者想聽的，不利於銷售的一概都不說。

他們告訴你 宗教商品可以「改命、改運」，但沒告訴你，這是給消費者心靈的寄託，準不準不可說。

他們告訴你 你今天剛好在這個時段買到賺到，但是他們沒有告訴你，其實什麼時段該賣什麼商品，購物台早做過成效分析。

他們告訴你 消費者因為什麼話術而衝動打電話購買，事實是他們從韓國引進的電話進線系統，就連現在是誰在進線買商品，購物台都一清二楚。

第三篇電視購物台的行銷術

他們告訴你 電視購物的表演，是為了讓觀眾開心，激起購買欲望，但是每個橋段和角色扮演，都在秒殺操作觀眾的購物行為。

他們告訴你 產品多棒，說得好流暢都不會跳針，而且都是熟面孔，其實這些都是「職業廠代」，並非真正的品牌經理。

他們告訴你 某某藝人或名人用此產品的效果有多棒多驚人，但他們沒說的是，藝人和廠商之間有商業利益的交換。

他們告訴你 鑑賞期內不滿意可以退貨，但是除非產品的問題很大，消費者通常沒有太高的退貨意願。

他們告訴你 這是老牌的產品系列，但是他們沒說的是，老牌子也有新活力，這麼做是為了回溫消費者

《電視購物台不告訴你的30件事》

的購物需求。

他們告訴你 要善用十天鑑賞期，歡迎試用體驗，但是這個保證，是為了讓你沒有壓力的快速下單。

他們告訴你 購物台已經幫觀眾跟廠商要到最好的價格，卻沒說這是購物台主導的價格遊戲。

他們告訴你 購物專家必須要會說台語，但沒告訴你，講台語比較容易拉近與觀眾的距離，而且可以拉高銷售數字！

他們告訴你 這是×××公司的廠代，但沒告訴你，如果業績不好，下一檔就會換別人上場。

他們告訴你 購物台的产品有多賣，但沒告訴你，購物台的營業額一年不如一年。

《電視購物台不告訴你的30件事》

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