

# 《為什麼的力量》

## 图书基本信息

书名：《為什麼的力量》

13位ISBN编号：978986398101X

出版时间：2015-8-26

作者：理查·懷爾門(C.Richard Weylman)

页数：252

译者：施婉清

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)

# 《為什麼的力量》

## 內容概要

今天的消費者選擇眾多，不斷被信息轟炸，要找到具有競爭力的商品，完全不是問題。如果企業還只是不斷大力宣傳產品特色、強調自己多棒，只能得到悲劇性的結果，就是被潛在顧客跳過、在紅海中流血殺價。因為，你根本沒發現，顧客到底要的是什麼。

創意行銷專家、多年研究顧客行為的全球知名行銷顧問懷爾門發現，不管是Google、星巴克、聯邦快遞、米其林輪胎，每個擁有眾多死忠顧客的企業都有一個特色，就是提出獨特價值承諾(Unique Value Promise)，承諾產品和服務能滿足顧客的需求，給顧客難忘的服務。

# 《為什麼的力量》

## 作者簡介

懷爾門顧問集團(Weylman Consulting Group)董事長，懷爾門卓越實戰管理中心(Weylman Center For Excellence in Practice Management)執行長，曾經擔任勞斯萊斯汽車經銷商的業務總經理，是一位極受歡迎的行銷顧問、演說家與媒體專家。

他為《財星雜誌》(Fortune)500大企業與小型企業提供顧問服務，以他對消費者行為的獨特觀察，幫助企業發展適合的商業策略，做出市場區隔，他的顧客包括美林證券、富達投資、美國國家保險公司等。

在《投資顧問》雜誌(Investment Advisor)、英國金融時報旗下雜誌《資金熱》(Fundfire)、《經紀經理人協會新聞週刊》(Gama News Journal)、華爾街日報網站(WSJ.com)、富比世網站(Forbes.com)都可以看到他的文章。

# 《為什麼的力量》

## 書籍目錄

### 目錄

推薦序 獨特價值承諾的威力 6

各界推薦 11

第一篇 定義你的獨特價值承諾

1 為什麼的威力 14

2 什麼是獨特價值承諾？ 28

3 找出顧客想要達成的核心目標 46

第二篇 競爭市場中突圍的六個步驟

4 第一步：探索顧客需求 70

5 第二步：找出你的獨特價值承諾 89

6 第三步：形塑實踐承諾的企業文化 100

7 第四步：秀出你的特點 122

8 第五步：採用優勢銷售法 167

9 第六步：給顧客難忘的服務 192

10 實戰故事 217

結語 出征去，凱旋歸來 242

參考書籍與影片 246

誌謝 251

# 《為什麼的力量》

## 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)