

<<营销的魔方>>

图书基本信息

书名：<<营销的魔方>>

13位ISBN编号：97871111155973

10位ISBN编号：7111155971

出版时间：2005-1-1

出版时间：机械工业出版社

作者：杨昌宇

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：<http://www.tushu007.com>

## <<营销的魔方>>

### 内容概要

营销的魔方：数据库营销新方案，ISBN：9787111155973，作者：杨昌宇主编

## <<营销的魔方>>

### 书籍目录

前言数据库营销——数字背景下的全新选择 数据！

数据！

！

还是数据！

！

！

数据库营销的崛起 数据库营销产生竞争优势 数据库营销的机遇与前景数据库营销促进营销变革

寻找最有效的市场细分方法 数据库营销与市场需求预测 根据顾客需求开发新产品 卓有成效的

渠道决策 用数据库拟定促销方案 通过网络开展数据库营销利用数据库营销整合营销手段 与直销

相结合 新市场形势下的关系营销 绿色营销中数据库的运用 数据库成为整合营销的主角数据库营

销与C R M 客户是关键 获得新客户的过程 客户开发一定有技术 培养客户忠诚度 实现客户价

值最大化 利用客户关系管理实现双赢数据库营销流程的合理实施 企业营销数据库规划 数据结

构设计与数据收集 选择最佳营销手段 从效果看营销甄选高效的数据库营销策略 强调亲和力 在

互动中把握营销机会 以广告宣传带动客户需求 发挥协同作战的优势 加强会员制建设多样化的数

据库营销工具 独具魔力的直邮营销 电子邮件的妙用 数据库为电话营销增色 充分利用呼叫中心

手机短信打造营销时尚加强数据库营销的管理 为企业引进数据库营销 健全企业营销机构 使数

据库管理更高效 直面数据库营销的陷阱 实现数据库营销的艺术化

## <<营销的魔方>>

### 媒体关注与评论

书评营销——营销的目标是顾客！

曾经有人认为营销就是做广告，但是，当人们看你的广告时，心里面所想着的却是其他的事情。

所以千万不要使顾客思考，要使他们采取行动。

要掌握顾客的一举一动，要能在顾客之前想到他们需要什么，在顾客的城要转化为现实的需求时将他们想要的摆在他们面前。

这才是营销的境界！

怎样才能达到这个境界呢？

营销的方式有很多，最成功具最具效率的营销方式又是什么呢？

不同营销方式的组合会产生不同的效果！

怎样才能又快又准确的转动你的营销魔方呢？

答案就在你的手掌之中！

如果想领导这个数字时代，就必须充分了解因特网，这样才能准确预测网络生活方式对你的产业意味着什么。

——比尔·盖茨 我们想要得到客户的有关档案资料、他们的历史交易情况，了解他们喜欢什么不喜欢什么，使他们无论在世界的什么地方都能与我们进行联系。

——希尔顿副总裁 布鲁斯·罗森博格

<<营销的魔方>>

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:<http://www.tushu007.com>