第一图书网, tushu007.com

<<金星上的营销>>

图书基本信息

<<金星上的营销>>

内容概要

《金星上的营销》一书生动地向我们展示了顾客的感性与理性双重诉求，何麻温·卡塔加雅博士和曹虎博士在本书的中文版中列举了大量的实例。
目前，中国正呈现出同样的趋势，本书可以帮您在中国取得更大的成功。
——现代营销之父、美国西北大学凯洛格管理学院杰出国际营销学教授菲利普·科特勒
约翰·格雷在他的著名小说《男人来自火星，女人来自金星》中阐述了男女感情心理的不同，世界营销协会主席何麻温·卡塔加雅博士和科特勒咨询集团（中国）公司曹虎博士在本书中借用“金星”来代表今天已愈发感性和娱乐化的市场和消费者。
他们认为，在金星市场上，消费者拥有巨大的“自由”，并与我们熟悉的市场有很大的不同；随着全球化的发展，企业品牌、产品品牌和服务品牌会被越来越多的企业所关注，情感营销、服务营销、品牌营销也将得到日益重视和应用，企业的营销方法必须进行变革以应对新的市场和消费者。
在本书中，作者提出了“金星上的营销的18个法则”。
这些法则来自于对世界优秀企业的观察研究和咨询实践，生动地展示了顾客的感性与理性的双重诉求，以指导中国企业在巨变的市场中进行有效营销。
在每个法则里，有国外公司的著名案例分析，并结合中国实际，列举了大量丰富的中国本土案例。
此书此前已经被翻译成英语、印度尼西亚语和越南语等语种出版。
本书中文版相信同样值得中国企业借鉴和应用。

作者简介

作者：(印尼)何麻温·卡塔加雅 曹虎何麻温·卡塔加雅：自2002年至今，担任世界营销协会主席。
东南亚具有领先地位的营销咨询公司MarkPlus公司创始人和总裁。
南洋理工学院MBA课程的特聘教授。
被英国特许营销协会评选为“影响世界营销未来的50位大师”之一。
作为模型创建者和专家，他的模型赢得了世界范围内的赞誉，其著作和文章在全球五大洲均有发行。
作为世界营销之父Philip Kotler先生合作著书最多的合著者，自从1998年起，何麻温·卡塔加雅先生和Philip Kotler先生一起出版了《重新定位亚洲：从泡沫到可持续经济》、《科特勒新思维：持续营销模型、《营销管理（亚洲版）》等书。
独立完成的著作有《金星上的营销》、《做以客户为中心的公司》、《何麻温论营销》等，《金星上的营销》目前已经被翻译成五种语言出版。
曹虎：曹虎博士是美国科特勒咨询集团（Kotler Marketing Group）合伙人，中国区总裁。
曹先生出生在河南郑州，他先后获得生物化学和消费者行为学博士学位，师从世界著名营销泰斗菲利普·科特勒先生，是科特勒咨询集团中国公司的创始人之一。
曹先生在中国、美国和加拿大工作学习生活多年，有丰富的营销实战经验和全球化视野．他服务的客户包括多家“财富500强”企业，曹先生的专业兴趣在于战略营销规划、营销计划、营销量化管理、品牌战略、区域经济发展战略和城市营销。

<<金星上的营销>>

书籍目录

序言一/何麻温·卡塔加雅序言二/曹虎前言金星上的营销：　下一个商业环境的营销/ 1法则1巨变信息技术传递更多的情感信息/ 1法则2消费者这个交互世界里的大多数消费者是“ 女性化的人 ”/ 13法则3竞争者大多数竞争优势来自情感利益/ 25法则4洞察力消费者洞察力是发现客户潜在需求的最佳工具/ 37法则5直觉相信直觉，不迷信逻辑/ 47法则6态度积极主动而不是消极被动/ 57法则7品牌品牌必须具有感召力/ 69法则8服务服务营销中换位思考至关重要/ 83法则9流程让消费者参与商业流程/ 97法则10细分市场动态观察市场，无限细分市场/ 109法则11目标市场定位于目标消费者的内心/ 123法则12定位信守你的承诺/ 137法则13差异化内容只是基础，关联才是制胜法则/ 153法则14体验产品和服务应该是一种体验/ 169法则15价格价格必须容易理解/ 187法则16地点社团是最好的渠道/ 199法则17推广一对一交流是最有效的交流方式/ 217法则18销售客户关系是成功销售的关键/ 235

章节摘录

媒体关注与评论

编辑推荐

《金星上的营销》一书生动地向我们展示了顾客的感性与理性双重诉求，何麻温?卡塔加雅博士和曹虎博士在本书的中文版中列举了大量的实例。
目前，中国正呈现出同样的趋势，本书可以帮您在中国取得更大的成功。
——现代营销之父、美国西北大学凯洛格管理学院杰出国际营销学教授菲利普?科特勒

第一图书网, tushu007.com

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