<<感动的力量>>

图书基本信息

书名:<<感动的力量>>

13位ISBN编号: 9787301208601

10位ISBN编号:730120860X

出版时间:2012-8

出版时间:北京大学出版社

作者:金成五

页数:205

字数:160000

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

<<感动的力量>>

内容概要

成功并不难,因为顾客对你的期望并不高。

只是商家提供的服务未达到或者仅仅是接近顾客的期待水平,他们无动于衷。 只有把"感动顾客""服务顾客"的理念作为成功第一准则,顾客得到了意想不到、超出自己期待水 平的服务时,他们才会被感动,帮助你成功。

30年的工作经历,让金成五懂得感动的力量是无穷尽的。 他不是有意而为之,却收获了惊人的效果。 诚信为他赢得信赖,服务为他留住客户。 他的经历,诠释了成功的5大法则:完全自信;高度专注;关爱顾客;用心服务;做好细节。

不仅仅是励志,更有3年实现营业额20倍增长的经营秘笈——感动他人!

<<感动的力量>>

作者简介

【韩】金成五

1958年出生于韩国庆尚南道。

从首尔大学药剂学院毕业后,在故乡马山市经营药店10余年,之后历任岭南产业代表理事、在线成人教育公司Megastudy代表理事。

2003年独立创建Mbest教育公司,2006年11月与Megastudy合并后担任Megastudy初中部Mbest社长。

他以药剂师的身份进入在线教育行业,带领企业走在韩国乃至全球网络教育事业的前列。 他追求企业发展的加速度,创造3年实现营业额20倍增长的经营神话;他更重视人与人之间的沟通,用 心经营,感动了无数员工与顾客,影响了一批批后起的企业家。

<<感动的力量>>

书籍目录

【推荐序一】感动营销的成功心法 【推荐序二】我眼中的金成五代表 【自序】服务于人的工作 1流水不腐,事业常新 " 师傅,去六日药店!

马山最有名的六日药店 要命的看家本领 照亮万家灯火 马山第二个自动门 走,去马山站开大药店!

药剂师先生在学中医 人山人海的开业庆典 身体力行,量力而为 "开药店"与"经营药店" 我也搞制造业 会哭才有奶吃 资金的良性循环 2 微言动千军——适时鼓舞员工士气 我的员工要离职 职员有活力,公司才有生气 "谢谢您培养了这么优秀的人才!

将职员培养成更优秀人才的信念 工薪族与私营业主的世界 塔兰特的故事 不再昨日重现 命令不止,将令难为 化敌为友的秘诀 恰当时机的美学 公司的四大禁忌 "老板,不行啊!

每天成功的人VS每天失败的人 3用真诚搏出位——聚拢顾客有妙招 "跟我走吧!

"

我叫李梦顺 先坐下再聊 产生奇迹的沃土 顾客才是王中王 聚众请愿事件 安心术 没有不可能

<<感动的力量>>

"请告诉我秘诀!

,,

" 我只是个药剂师!

,,

经营顾客的心

时间战术

Go back, Bejing station!

三十顾草庐 从一名会员艰难起步 做生意的金科玉律 在竞争中存活下来的强者 | 洽谈十诫| 4高山仰止,景行行止——价值连城的精神遗产 父亲的生活信条 我的人生指南针 365天如一日 正直是最美的德行 思维方式决定命运 1.5倍的亲切 一个蜜桔,三块糖 Give & amp; Take 播两粒种子, 收获一份果实 从全校第459名上升到第5名 三分钟热度

忠于小事者成大器 我的福星们 爱的入学典礼 与客户齐肩并进

<<感动的力量>>

章节摘录

- "师傅,去六日药店。
- ""六日药店?

六日药店在什么地方?

- "20世纪80年代后半期,只要是外出打车,我就会不自觉地对司机说:"去六日药店。
- "六日药店是一个位于庆尚南道马山郊区的不到15平方米的小药 店,可以说它是韩国面积最小而又没有什么名气的药店。

所以,不论 从地理位置还是从周边环境来讲,司机们反问" 六日药店在什么地方"一点都不足为奇。 尽管每次打车都会遇到类似的尴尬局面,但我还是 固执地坚持对司机说:"去六日药店。

"当时的六日药店位于校坊洞,坐市内公交下车后还要再爬15分钟的上坡路才能到达。

虽说现在不论是多偏僻的山区旮旯都通上了公交 车,但在当时,校坊洞的交通却是非常不方便的,通常大家到市内办 完事后都是打车回家。

不过尽管是打车,因为地理位置较偏,又没有 什么标志性的高大建筑物,所以跟司机解释怎么走也是一件麻烦事。

通常坐上车后我们会像汽车导航系统似的指挥司机左转、右拐…… 有一次,在市内办完事后,我像往常一样打了车。

坐上车向司机 说明了怎么走后,一个大胆的想法突然闪现在脑海中:"为了便于打车、识路,如果把我们药店当成一个标志性的路标,应该也不错吧?

"虽说六日药店是个名不见经传的不起眼小店,但只要能方便人们给出租车司机指路的话就可以啊。 有了这种想法后,我一直寻找机会 付诸实践。

几天后,机会就来了。

像往常一样,办完事儿我在路边准备打车,心里一直嘀咕着"去六日药店"、"去六日药店"。

不过上了 车坐到后座上之后 ,"去六日药店"反而却说不出口了。

是啊,"六日药店"不过是一个不到15平方米的小区药店而已。

况且,"去六日药店"的话还出自店老板——我本人之口,真是窘啊。

不过经过一番激 烈的思想斗争后,我最终还是鼓起勇气对司机说: "师傅,去六日药店。

""嗯?

六日药店?

在什么地方?

"果不其然,司机不知道六日药店!

打这以后,每次打车我都会先 对司机说"去六日药店"。

如果司机不清楚的话,我再具体说明走法。

俗话说得好:万事开头难!

有了第一次,第二次就容易多了。

不过,现在回过头来想想,六日药店这个标志性的路标效应绝不 是靠我一个人完成的。 我不仅向家人,还向周围的好友们拜托过这件 事。

甚至转业回来看我的战友们我也拜托过:"打车的时候一定要先对司机说去六日药店。如果司机不知道的话,就告诉他具体怎么个走法。

"基本上因私事来找我的人,我都这样拜托过。

P3-4

<<感动的力量>>

编辑推荐

金成五身上体现出了感动营销的成功心法。

从不到15平方米的微型药店,到企业性质的巨型药店,六日药店是金成五的经营奇迹,也是感动营销 的功劳。

1.完全自信:自信才能展示真我的风采,最真实的才是最能打动人的。 2.高度专注:锲而不舍的精神,努力拼搏换来的成功总是让人心生感动。

3.关爱顾客:真诚地去关心一个人,他一定会被你打动。

4.用心服务:相比于程式化服务和接待式服务,用心服务更能打动消费者。

5.做好细节:细节决定品质,做一件事并不能感动人,将一件事做到一定品质,一定能感动人。

此外还有他的宝贵的人生感悟,真诚的告诫,精彩的励志,经营哲学,服务准则。

读《感动的力量》时一定要用心感悟,金成五社长的成功不可复制,但可以借鉴,感悟出来多少,才能借鉴多少;借鉴多少,才能进步多少。

<<感动的力量>>

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:http://www.tushu007.com