

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 图书基本信息

书名：<<女人为什么喜欢买东西>>

13位ISBN编号：9787501974078

10位ISBN编号：7501974071

出版时间：2010-1

出版时间：中国轻工业出版社

作者：布里吉特·布伦南

页数：189

译者：吕博

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>

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 前言

在我和我丈夫进汽车经销店的门时，推销员们齐刷刷地站成两排在那里迎候。

我们已经挑了几个月了，这回终于发现了理想的汽车。

我们信心十足地进了这家店。

过几小时出来的时候，我们就可能开着一辆三千磅重的德国车了。

个头最高的那位销售员走过来，伸出手说他很愿意为我们效劳。

他握手很有力。

看来事情进展得还不错。

但试车过程却有些不可思议。

这是一辆宝马540i，肯定是好车，不能无缘无故就被叫做驾车者的终极版。

但我发现有什么东西看上去像是……啊……有什么问题。

起初我还不敢说，甚至自己也不相信。

我是谁，竟敢对杰出的巴伐利亚技术说三道四？

然后我闭上眼睛，想到自己每天早晨都要开车去上班，就再也忍不住了。

希望你别对我生气，但这是……这里是……放杯子的杯托。

是的，就是杯托。

如果你曾经开过欧洲车，就知道我在说什么。

这款车的杯托，就是你一按按钮就伸出来的那个小塑料夹子，有个严重的缺陷。

夹子很小，看起来很难夹住一个喝水杯，更不用说我那寸步不离的高大电池保温咖啡杯了。

在我开口说话之前，只听见那个销售员不停地介绍此车的特点，包括扭矩和零到六十公里的加速时间，就像在广告上说的一样。

这不是我第一次买车，我知道这些家伙对我这样的女买主看不上眼，他们绝对都是老油条。

我怎么能忍受他们这样的嘲弄？

我终于鼓足勇气开口说话了。

“这车的杯托架怎么样？”

”他盯着我看。

“很好啊。”

”

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 内容概要

女性可以说是推动世界经济的发动机。  
女性消费有其独特的文化，并在该文化熏陶下长大，而男性对此却一无所知。  
布里吉特·布伦南新作《女人为什么喜欢买东西》精辟地阐释了女性独特的消费文化，并分析了男性与女性之间的消费行为所存在的大脑构造方面的差异。  
了解这一点或许能更好地帮助女性了解自己的疯狂购物行为，也有助于商业决策者们捕捉女性消费者的购买欲。

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 作者简介

布里吉特·布伦南是Female Factor的首席执行官，也是将女性因素纳入商业战略的先行者。她已经和多家国际大型企业合作并把女性消费者战略付诸实践。她是当红讲演者和商业咨询顾问，同时，担任美国西北大学梅迪尔营销学院的研究生导师和凯洛格商学院的客座教授。现居芝加哥。

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 书籍目录

前言 女人首先是女性，然后才是消费者第一章 女人是母脉 商业学校学不到的知识第二章 了解女人的“特别” 男女差别第三章 推动女性消费者的五个全球趋势第四章 粉色不是策略 为女人创造产品第五章 向女人推销 性感和性别感的区别第六章 最后三英尺 向女士销售的基本原则第七章 我们已看到未来是女人的世界 把知识应用到生意中 帮助男人懂女人的词汇指南致谢

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 章节摘录

插图：第一章 女人是母脉如果消费经济有性别，就一定是女性。

如果商业世界有性别，就一定是男性。

麻烦就在这里。

新的研究表明，男人和女人的大脑有很大的不同，每个人都以自己的性别特征生活。

或许你自幼儿园开始就已经感觉到这种差异，但这种差异对商业活动的意义才刚刚开始被人理解，它们绝对是很好的启示。

妇女是全球经济的推动力，但大部分的高级商业决策更多地受到男士们的影响。

这也就意味着无论是为妇女开发产品的设计和生 产，还是对针对女性消费者开展的促销活动，以及为吸引女顾客而布置的零售店购物环境，直到为激励女顾客说出“我要买”这句话而设置的销售培训课程等等，最后的决定权都掌握在男人的手里。

当一家公司遭遇到利润目标没能实现、产品流动遇到困难，或者营销效果不佳等困难时，这些情况就已经向公司的主管们表明，性别可能就是问题的关键所在。

人们不去想是不是自己对女顾客不够了解，而是不断地告诉自己可能是他们所选择的媒体组合不对，或者分销策略不灵，或者代理商没有尽责。

其实还有一种可能：一种性别的人所作出的购买决策与异性的决策不同，其决策的方法也是异性所看不到的。

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 媒体关注与评论

“这本书内容充实，趣味十足。

布里吉特·布伦南在女性消费的心理和统计学方面，提出了敏锐而不同凡响的见解。而针对整个商业圈，要想在竞争激烈的市场中能有效执行营销战略，这两点是必不可少的。女性经济学万岁！

” ——约瑟夫·查普迪 可口可乐公司 首席营销官兼商务专员

## <<女人为什么喜欢买东西>>

### 编辑推荐

《女人为什么喜欢买东西》：一本了解女人购物欲望“圣经”。



<<女人为什么喜欢买东西>>

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>