

<<发现潜在价值>>

图书基本信息

书名：<<发现潜在价值>>

13位ISBN编号：9787506038607

10位ISBN编号：7506038609

出版时间：2010-2

出版时间：东方出版社

作者：马克·乔伊纳

页数：140

译者：钱峰

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>

<<发现潜在价值>>

前言

商业世界的新名词 这本书抑或由它带来的某个东西，表示我又要开始行动了。

通常，当我脑海中有某个概念，想要将其写下来的时候，我就像一只看门犬，眼睛紧盯着那个正要翻越篱笆的人。

然而我无法迅速采取行动。

写这本书时，我有些犹豫。

商业世界早已充斥着流行词汇和时髦短语。

再造出一个流行词会惹人怀疑-这再自然不过。

这就好比将另一页为谋求私利而创造的“内容”贴到网上去，即不过是将已有观点换了个好听的说法。

我不想成为“那样的人”。

他在网络上发表的内容不过是为了获得个人满足。

或者说，他也可能是那种将他人的成果换个形式发表，以作自我吹捧之用的人。

所以，在商业术语中引入另一个流行词之前，我必须确保三件事：
· 我所要介绍的概念必须能为世界增加实际价值。

如果没有，我就不会浪费自己的时间，当然也不会浪费你们的时间。

· 我必须肯定，整合营销确实是一个过去没有充分或准确表述的现象，即没有人可以据此营造各自企业的未来。

· 我得相信，自己可以以一种透彻而实用的方式表述这些观点。

即使是一个闪闪发光的、充满吸引力的新观点，如果不能在实际世界中运用，也毫无用处。

既然你已经在阅读这本书了，所以可以认为，这三条标准你已经接受了。

在撰写本书的过程中，我秉持了严格的自我检讨的精神，我必须坦诚地告诉你们，本书哪些内容是全新的。

而同样重要的，哪些内容却不是。

你可能会发现一些整合营销的个人策略。

其实，它们中有很多内容并不新颖。

<<发现潜在价值>>

内容概要

这本书篇幅很少，读起来很方便，但是回报价值却很高。

读完之后，你将：

- 善于发现市场机遇，这会给你带来源源不断的顾客；
- 知道如何从每位顾客那里获得最大化的收益；
- 了解每个月该如何用战略的方法稳步发展企业。

<<发现潜在价值>>

作者简介

马克·乔伊纳是世界顶尖的网络营销专家、“零建设”(Construct Zero)组织的创建者。他是当今主要网络发展潮流的先驱，同时是威利图书公司出品的另外三部作品《简单学》、《伟大公式》、《无法抗拒的开价》的作者。

<<发现潜在价值>>

书籍目录

前言 商业世界的新名词第一部分 理念 第一章 当代的数字一族遇到了传统的盈利一族，数字一族获得了一个教训 第二章 智慧大师开创亿元产业 第三章 整合营销如何使鬼才成为影响历史的人 第四章 跟我学定义第二部分 战略 第五章 为何选择整合营销 第六章 创造潜在价值第三部分 精通 第七章 更多关键术语 第八章 量化的商业潜力 第九章 谷歌、史诺普-道格和其他知名企业 第十章 整合营销的生态学附录 整合位置

<<发现潜在价值>>

章节摘录

前面几点分析已经开始向你揭示为什么整合营销具有如此大的力量，但是，我们还只是在探讨问题的表面。

还记得我在前言里提到的“冰山”吗？

你即将瞥见到它到底有多壮观了。

当然，现在你依然可以走开，只学到这里，你就可以极大地提高企业盈利率了。

这一点千真万确。

我见过有些人只是做出了一个简单的调整——在顾客订购产品后的感谢网页上推荐另一产品——就使销售额一夜之间翻番。

但是，不要就此止步。

我们才不过刚刚开始。

在稍稍融入了新的“感谢网页”营销理念之后，我突然产生了一个想法，从此打开了一条可预测的、系统的公司发展之路。

但是，我后来意识到，这不仅仅是针对Acsop而言的。

这一理念或许是世界上最大的一些企业得以发展的唯一最重要的因素。

到1999年，许多公司已经开始追随我们在电子书领域拓展的脚步了。

然而在当时，我们的同行们都在使用一种过时了的订购处理系统，而没有做到充分利用顾客固有的追加交易的意愿。

有一天，我突然想到，“我们为什么不能让本行业的其他企业在其感谢网页的页面上对我们的ROIbot采用升级销售策略呢？”

我们只需支付一些佣金，对于他们而言，这无疑就是天上掉馅饼的好事。

我计算了一下，意识到刚刚为Acsop找到了另一个巨大的突破点。

这个想法成为我们唯一最重要的战略举措。

到底为什么那么重要？

是的，对于任何一家企业来说，最困难的挑战是什么？

找到合格的顾客。

而寻找顾客往往需要大量的时间、精力、金钱等因素，或者很可能三者都有。

运用这一新战略，我们可以定期获得新的客源——每次只需要和另一家企业交谈一番。

我们所要做的，只是找到这些交易机会，然后我们的公司就会稳步发展——时间、精力和金钱的投入都会很少。

请仔细想一下吧！

这个概念意味着，如果你采取行动。

就可以获得数百万美金的收入。

我感到有必要确保你不会在没有真正领悟这一理念的力量以前就起身离开。

它非常重要，事实上，我准备另外简短地列一章来强调这个理念，引用某个人的经历，他是我所见过的人当中最像生活中的尤达大师（Yoda，电影《星球大战》中智慧超群的人物）的。

你的企业即将开始绝地武士（Jedi）般的训练了。

<<发现潜在价值>>

媒体关注与评论

马克·乔伊纳的新书确实令人震撼!昨晚读完这本书后,我把其他所有事情搁在一边创造了两个整合营销过程——并且对它们加以扩展、只不过24小时,我就开始看到成效了。

而我采取的方法是最基本的,很多细微的差别可以使其更有力量、更有效。想想看,这么多智慧和洞见可以浓缩到这么小的篇幅中……哇!我鼓励每一位商界人士都停下其他一切事务,立即阅读本书。

——Marli Sivasubramanian博士 这本书我一天读了四遍。

今天,我给员工讲了整合营销的第一课——大家都表现得异常兴奋。

——Alan Walter, knowledgism的CEO 乔伊纳简要解释了麦当劳和微软控制各自市场的方式,他应该为此获得持久的掌声。

——Ian Del Carmen, 火球星球公司总裁和CEO 去年,我花了75万美元现金购买了一栋房子...
...很大程度上是因为马克所教授的整合营销战略。

现在,它是我公司发展的主要驱动力。

——Tellman Knudson, 勇往直前公司的CEO 我必须承认……这是我读过的最重要的一本书。

它超越了其他任何营销战略的水平。

——Jason Mangrum, 《官方网络业务问题汇编》的作者

<<发现潜在价值>>

编辑推荐

《发现潜在价值：整合营销关键点》让你60分钟熟知畅销的秘密。

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>