

<<情感化的品牌>>

图书基本信息

书名：<<情感化的品牌>>

13位ISBN编号：9787532270804

10位ISBN编号：7532270807

出版时间：2011-1-1

出版单位：上海人民美术出版社

作者：[美]Mark Gobe马格·戈拜

页数：335

译者：王毅 王梦译

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>

<<情感化的品牌>>

内容概要

受众目标瞄准婴儿潮那代、X代、Y代，以及excel代；怎样向同性恋和其他亚文化群体销售；女性作为购买者正在扩大的作用；在人们将注意力由电视转向笔记本电脑和手机的背景下，广告的新作用；社会媒介对公司文化的影响。

评论家们盛赞《情感化的品牌》是品牌创建上的突破性创新思路。在本书中，设计被视为新媒介，网络被视为人们的分享信息和沟通之地，而人则是任何品牌创建战略中最关键的因素。

<<情感化的品牌>>

作者簡介

馬克·葛伯 (Marc Gobe)

是世界前十大品牌行銷公司Desgrippes Gobe (現為Brandimage) 的合夥創辦人與前執行長。

現任於Emotional Branding, LLC, 這是一間位於紐約的實驗性智庫兼顧問公司, 以創建網路經驗為首要宗旨。

身為Leading Speakers Bureau的特約講師, 馬克·葛伯曾多次在經貿相關研討會中授課, 包括替The Conference Board、Global Shop與AIGA教授行銷、創意與設計等課程。

他也擔任各個頂尖大學的客座講師, 包括哥倫比亞大學、美國FIT設計學院、巴魯克學院、波士頓大學、俄亥俄州立大學、INSEAD巴塞隆納分校與法國ESSEC大學等。

除此之外, 馬克更受邀至各大企業與其高階主管分享他的Emotional Branding理論, 包括Danone、Universal McCann、可口可樂、摩托羅拉、雅詩蘭黛、寶橋、通用汽車、寶獅、AOL、三星集團、JP Morgan、Merck、CBC Canada等企業。

他亦著有《Brandjam》和《Citizen Brand》等書 (皆由Allworth Press出版)。

吳孟穎 (Sarah Wu)

從小隨父母旅居海外多年, 文藻外語學院法文科、台灣科技大學應用外語系畢, 曾任職於行政院新聞局編譯處第二科, 現為專職口譯／筆譯員。

譯作有《死亡證據》(春天出版社)、《2012：馬雅末日預言》、《再看一眼》(凱特文化) 等書。

<<情感化的品牌>>

书籍目录

序言(由可口可乐公司前营销总监瑟吉欧·齐曼撰写)

前言

致谢

简介：情感化的品牌创建创建：21世纪的成功推动力

第一部分：关系——顾客，顾客，还是顾客！

简介 21世纪已经到来，你知道你的顾客是谁吗？

第1章 代沟：瞄准新的情感标准

第2章 断裂在警告：炽热的美国大熔炉！

第3章 女性：新的消费主体

第4章 同性恋消费群体：诚恳待之

第二部分：感官体验——品牌推广的新领域

简介 感官战略

第5章 音响效应

第6章 色彩催眠／象征意味

第7章 味觉的挑逗

第8章 触觉的作用

第9章 气味的诱惑

结语 抚慰感官：宁静平和

第三部分：想象——创新是品牌最好的朋友！

简介 跳出来思考

第10章 感性设计：新的品牌推广武器

第11章 情感身份：难以忘怀的品牌标识

第12章 热情零售：未来的美妙店铺

第13章 品牌呈现：新鲜思路

第14章 诱人包装：第二商品

第15章 动心广告：在网络上表达真实情感

第四部分：视野——创新的灵感：怎样到达彼岸

简介 网络世界中的活动

第16章 网络上的情感化品牌创建：从社会媒介走向社会性品牌

第17章 情感化品牌创建的策略

第18章 新千年的新趋势

结语

<<情感化的品牌>>

编辑推荐

《情感化的品牌：揭开品牌推广的秘密》围绕着消费者民主这个前沿概念而带来的互动，融入了新的开阔思考。

马格·戈拜阐释了社会媒介怎样帮助巴拉克·奥巴马入主白宫，Twitter的创意怎样改变着我们的文明，为什么新一代在重新塑造着企业、商业和经营——靠着网络的杠杆，这些已经不再是我们所知道的那样了。

评论家们盛赞《情感化的品牌》是品牌创建上的突破性创新思路。

在《情感化的品牌：揭开品牌推广的秘密》中，设计被视为新媒介.网络被视为人们的分享信息和沟通之地，而人则是任何品牌创建战略中最关键的因素。

马格·戈拜是“设计捕捉”（现在为“品牌形象”）的创建人之一和前任首席执行官，这家公司为全世界前十名品牌创建公司之一。

<<情感化的品牌>>

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>