

<<柔道营销>>

图书基本信息

## <<柔道营销>>

### 内容概要

本书适合任何想建立品牌或事业，但资金不足的人。  
这也是作者10年前在约克夏刚接手哈里·莱姆新登时的状况。  
他们开始陷入思考中，现在他们称之为“柔道营销”，这是基于柔道的原理，即用脑多于用肌肉。  
这帮助他们把一个小小的炸鱼和土豆店变成了极为成功的世界品牌。  
他们已开发出一套游戏方案，以帮助你的事业能同样成功。  
参加到作者的柔道练习中来，像价钱在柔道营销中学习到的7招那样，练习如何巧借他人之力，快速移动和保持平衡吧。  
许多实用的例子源自一个完整系列的公司，作者用简短轻松的方式讲述竞争优势总是有可能找到的——不管你的资金多么少。

## <<柔道营销>>

### 作者简介

约翰·巴尼斯，在宝洁、倍得适、百事和肯德基等一流公司有过成功的工作经历后，领导一个管理团队将约克夏的一家简单的哈里·莱姆斯登餐馆经营成了世界著名的品牌。

将哈里·莱姆斯登卖给格兰纳达（现在的康帕斯物流）之后，他成了人民酒店集团的主席，这家集团现在有快速扩张的拉·特斯卡西班牙酒吧和酒店。

他是诸如Caffe Nero物流、银河调频105、阿瑞纳休闲物流和祖数码等很多公司的董事。

他与理查·理查森建立了柔道营销公司，经常在会计上发表演讲。

## <<柔道营销>>

### 书籍目录

鸣谢前言第一章 打好基础第二章 选好伙伴——巧用他人之力与正确的人合作与正确的顾问和投资人合作选择正确的地点选择正确的特许经营人和授予特许者选择正确的人选择正确的国家选择正确的公司选择正确的品牌选择网站选择一位“柔道”专家第三章 选好对手——战则必胜发现“树懒”发现“吉辛克”如何与“吉辛克”合作如何击倒“树懒”“用脑日”与“预算日”第四章 壮大自己的力量——创造自己的支持者的价值第五章 将力量转化为优势——如何战胜你的对手保持精干移动快捷始终专注第六章 出其不意——意外带来的竞争优势第七章 保持平衡——未雨绸缪的益处第八章 经典柔道营销——柔道营销案例Pret A ManagerKettle FoodsCobra BeerEddie Stobart第四频道（Channel 4）吉辛克案例：Walkers第九章 柔道营销游戏方案

<<柔道营销>>

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>