

<<如何賣東西給女性>>

图书基本信息

书名：<<如何賣東西給女性>>

13位ISBN编号：9789866739767

10位ISBN编号：9866739767

出版时间：2008/08/19

出版时间：臉譜出版社

作者：BARLETTA, MARTHA

页数：352

译者：楊幼蘭

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>

## <<如何賣東西給女性>>

### 內容概要

《如何賣東西給女性：搶占最大市場，讓顧客開心買單的行銷法則》為原藍鯨出版社《女性行銷》的改版書！

女性行銷最重要經典，行銷人的必修學分！

女性在購物時都在想什麼？

她們決定買與不買的關鍵因素有哪些？

是什麼讓女性成為值回票價的市場？

為什麼中性訴求比女性化訴求更討好？

要如何行銷才能贏得芳心又賺到荷包？

85%的消費購買決定取決於女性；企業採購人員中有51%是女性；在新興企業中，女性企業家占了70%

。無論你是尋求新市場的市場龍頭，或是饒富創意，靠新點子使業務蒸蒸日上的新手，女性市場都是能使盈餘產生天壤之別的重大關鍵。

女人，世界最有力量的消費者，不但會買還會幫忙賣女性是全球尚未開發的最大市場，她們是世界上最有力量的消費者，無論是家庭或是企業採購，她們都是重要的決策者。

長期而言，女性比男性更有利可圖，女性消費者的加乘效應：忠誠度與口碑推薦，可為你帶來更多生意。掌握女性商機，就是將你的行銷投資轉變成壓倒性的銷售獲利。

男性行銷法在女性身上行不通。

如果你以為只要一套行銷手法，就可以不分男女，贏得所有消費者的心，那你可就大錯特錯。

女性有一套迥異於男性的購買決定過程，她們有自己獨特的優先考慮順序、偏好與態度。

因此，只要你懂得巧妙運用性別行銷上的差異，將可以創造更大的市場優勢。

從消費行為到購物心理，從策略到戰術，贏得芳心，賺到荷包。本書作者、擅長女性行銷的Martha Barletta，從消費行為到購物心理，介紹兩性思考模式與決策過程的差異，當我們了解女性的思考風格與態度展現習慣，就可以設計更有效的行銷溝通方案。

另外，書中所介紹的女性「螺旋決策模式」，與所有教科書描述的「理性消費模式」大不相同，是非常新穎的觀點，並且一一解開過去女性行銷的八大迷思。

女性消費行為，是一個有趣、充滿變化與挑戰的題目，更是行銷人的必修學分。

如果你是一位男性行銷人，一直無法掌握夏娃的想法，這本書會讓你發現女性的心並沒有像海底針那麼難懂；如果你是一位女性，無論你是否在從事行銷工作，至少你一定是位消費者，可以在書中看到對自己消費行為的描述，必然會覺得心有戚戚焉或是露出會心的一笑。

## <<如何賣東西給女性>>

### 作者簡介

Martha Barletta

趨勢觀測集團 (TrendSight Group) 總裁，被公認是性別行銷策略權威，擅長贏得女性消費者的青睞。她擁有華頓商學院MBA學位，曾經先後服務於麥肯廣 (McCann-Eri)、TLK、博達廣告 (FCB) 與法蘭科 (Frankel) 等一流企業，並參與諸如卡夫食品 (Kraft Foods)、柯達 (Kodak) 與全州保險 (Allstate) 等績優品牌的專案工作，這一切都有助於磨練她的行銷與銷售長才。

Barletta活潑的風格、對主題的掌握能力與熱情，使她成為企業、研討會，以及西北大學凱洛格管理研究所 (Kellogg Graduate School of Management) 等商學院最受歡迎的演講者。

她並曾接受《廣告時代》(Ad Age)、《品牌周刊》(Brandweek)、《舊金山觀察報》(San Francisco Examiner)、《多倫多星報》(Toronto Star) 及全球許多刊物的特別專訪。

## <<如何賣東西給女性>>

### 编辑推荐

【名家推薦】 別蓮蒂，政治大學企管系教授「多年來自己觀察發現的男女消費行為差異，居然有人慎重其事地加以探討，並寫成一本書，從男女生物本質的差異，談到兩性思考溝通模式與價值觀的不同，再分析一般常見的女性行銷迷思，深入淺出地介紹兩性的差異來源與行銷所需注意的重點，可說是精闢入裡。

」 湯姆·彼得斯（Tom Peters），全球頂尖行銷大師「在女性行銷這個充滿契機的世界裡，Martha Barletta是最暢所欲言且成就非凡的發言人&mdash;&mdash;演說者。

」她以嚴謹的研究調查，支持一切有關性別差異的言論。

此外，最重要的是，她指引你如何利用這些差異，創造真正的『女性策略』，讓它既實用又符合成本效益，讓銷售一飛沖天，並使獲利接踵而來。

」 林坤正（PayEasy.com總經理） 周品均（東京著衣創辦人） 徐莉玲（學學文創志業董事長）  
謝筱升（Fashion Guide 創辦人）

<<如何賣東西給女性>>

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>