

<<美丽经济>>

图书基本信息

书名：<<美丽经济>>

13位ISBN编号：9787801698582

10位ISBN编号：7801698584

出版时间：2006-1

出版时间：中国审计

作者：谢文辉

页数：252

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>

<<美丽经济>>

内容概要

作为第一消费群体的女性在商家眼中有着至高无上的位置。取悦女性，这是商人发财的通天法宝。既然眼睛盯上了女人的钱袋，商家就必须围着女人转，猜测她们的消费心理，洞悉她们的消费行为，适应她们的时尚情结，了解她们的消费动向，照顾她们的需要，讨得她们的欢心，看看她们喜欢什么，需要什么，投其所好。

那么，女性的消费热点是什么？
在哪些方面最具投资潜力？
女性的消费心理和消费行为又是怎样的？
如何才能让她们乖乖地打开钱袋呢？

这正是本书所要关注的问题。
本书共分为六篇：财富女性篇、消费心理篇、市场热点篇、行业分析篇、营销推广篇和投资实务篇。这六篇内容都有一个核心的主线，那就是：如何做女人的生意。
我们希望广大读者看完这本书之后，能更轻松、更有技巧地打开女人的钱袋。

<<美丽经济>>

书籍目录

代序 / 1 前言 当经济遭遇“她时代” / 1 第一篇 财富女性篇：赶赴美女经济盛宴美女牵着经济跑 / 2 美丽脸蛋长大米 / 5 模特，把美丽变成一种产业 / 8 模特的投入产出方程 / 11 美女搭台商业唱戏 / 14 背景资料：“选美经济”的发展历史 / 17 美女需求驱动下的“整容经济” / 19 模特大赛的“四大特色”与“三大平衡” / 22 背景资料：第16届世界模特小姐大赛国际总决赛策划方案 / 26 第二篇 消费心理篇：解剖女人的秘密女性消费心理透视 / 32 触摸女性美容消费者心理底线 / 34 女性化妆品购买心理透视 / 38 非理性消费：女性购买行为分析 / 42 背景资料：女性消费者特征比较分析 / 47 中年女性消费行为研究 / 49 单身女子消费特征：快乐比钱重要 / 55 第三篇 市场热点篇：女人是金山新时代女性消费热点 / 62 保健品，掏空“臭美的女人”的钱袋 / 63 女性手机：潜在的市场“宝藏” / 72 经典案例：S.H.E演绎创新价值战略 / 76 女性汽车：香车美女的必然结合 / 78 “她时代”催生“粉红地产” / 82 经典案例：瑞吉红塔把芳心请回家 / 86 女性期刊：巾帼不让须眉 / 89 经典案例：《瑞丽》铸造女性期刊第一品牌 / 92 女性媒介建构“女性文化” / 98 背景资料：女性阅读习惯调查报告 / 101 第四篇 行业分析篇：有女人就有商机我国美容业发展报告 / 106 我国化妆品市场分析报告 / 113 经典案例：浪漫在法国，j唯美是兰蔻 / 119 女性护肤品市场发展态势分析 / 121 经典案例：雅诗兰黛，美丽制造传奇 / 129 美丽战争：化妆品行业海水与火焰之间 / 133 经典案例：玫琳凯——给女性一个比化妆更美丽的改变 / 140 女性内衣市场大观 / 143 女装行业发展聚焦 / 147 背景资料：中年女装市场前景可观 / 151 珠宝首饰饰品市场的“黄金机会” / 153 女性卫生巾市场探秘 / 158 第五篇 营销推广篇：如何触动“她”的“消费神经”如何吸引女人眼球 / 168 经典案例：玉兰油——魅力营销典范 / 171 学会打开女人的钱袋 / 174 经典案例：欧莱雅，12骑士构建品牌金字塔 / 177 广告如何赢得女人的心 / 186 经典案例：善因营销——反家庭暴力成就女装品牌 / 194 女性内衣的文化营销 / 198 高级女装品牌五项经营法则 / 201 经典案例：夏奈尔，永恒的诱惑 / 209 第六篇 投资实务篇：女人的钱有多好赚女性内衣专卖店的商机 / 214 从女性饰品中淘金 / 222 美甲专业店，风景这边独好 / 226 香薰美容馆，一块诱人的蛋糕 / 232 背景资料：美容业连锁经营诀窍 / 236 色彩咨询顾问：投资新“奶酪” / 245 瑜伽健身，成长中的摇钱树 / 248

<<美丽经济>>

媒体关注与评论

做女人事业，赚女人钱。
商家赚钱必备，女人消费必读，抓住了女人，就抓住了市场。

<<美丽经济>>

编辑推荐

作为第一消费群体的女性在商家眼中有着至高无上的位置。
取悦女性，这是商人发财的通天法宝。
那么，女性的消费热点是什么？
在哪些方面最具投资潜力？
女性的消费心理和消费行为又是怎样的？
如何才能让她们乖乖地打开钱袋呢？
.....本书共分为六篇，告诉你如何做女人的事业，赚女人钱。
商家赚钱必备，女人消费必读。

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>