

<<星巴克的感性营销>>

图书基本信息

书名：<<星巴克的感性营销>>

13位ISBN编号：9787801704467

10位ISBN编号：7801704460

出版时间：2006-01-01

出版时间：当代中国出版社

作者：（韩）金英汉,（韩）林希贞

页数：200

译者：张美花

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>

## <<星巴克的感性营销>>

### 内容概要

怎样获得消费者的青睐？

星巴克将为你解开其中的奥秘！

现代人对新鲜事物特别敏感，他们用第六感去品尝咖啡、品味生活。

要想轻松俘获消费者的心，那就先来了解星巴克的77条独家营销策略吧！

星巴克自从1999年在韩国开张第一家店铺以来，在短短4年的时间里，迅速扩张到75家店铺，并且保持着每年30%-40%的发展速度。

在白热化的市场竞争中，星巴克何以取得如此巨大的成功？

本书作者认为，巨大的成功背后隐藏着相应的营销体系，那就是其独特的感性营销策略。

作者通过调查、采访和分析，总结出了星巴克的77条感性营销秘诀，每一条都是经过实践检验的真知灼见。

这77条策略不仅对于服务行业有指导作用，对很多企业的管理都有所裨益。

本书分为三个部分。

第一部分对消费者的需求和特点加以分析；第二部分详细介绍了星巴克如何将营销手段的5P原则运用到经营中；第三部分通过介绍星巴克的员工管理理念，反映出星巴克优秀的企业文化。

我们是三星电子和星巴克的联合经营商，看到顾客对星巴克如此钟爱，着实让我们大开了眼界。

——生活广场（株）董事长 李奇洪 平时爱喝的一杯咖啡中竟然含有如此多的经营秘诀！

为什么我们从没想到过些呢？

为什么我们没有像他们那样采取行动呢？

——女性经济人协会会长 孙正珠 星巴克从一杯咖啡中走出了一条成功之路，从书中可以学到抓住感性一代人灵魂的市场攻略秘诀。

——三星经济研究所 市场顾问 李承俊 本书总结的韩国星巴克的77条成功秘诀真是令人惊叹！

其中一部分适用于任何行业。

——医疗器械公司部长 申士道

## <<星巴克的感性营销>>

### 作者简介

金英汉：在三星电子公司，惠普公司任职30多年，现任国民大学经营学系教授和MBA（株式会社）的董事长。

其著作不仅有理论性很强的经营管理专业书，更有讲述成功企业的生动案例和营销技巧的畅销书。著有《世功方程式》，《小伙子们的蔬菜店》、《实战营销策划》等书。

林希贞：经营学系硕士研究生毕业，担任网络开发和咨询顾问，EBS市场营销讲座的专家，现在MBA（株）负责咨询开发项目。

## <<星巴克的感性营销>>

### 书籍目录

前言序言第1部分 抓住年轻一族抓住年轻女性的心寻找年轻一族的特点产品定位要准确良好的服务定位让顾客享受浪漫情调人是感性营销的中心第2部分 感性营销策略5P之产品推出代表性产品开发新口味拥有独家秘诀保持新鲜感满足顾客的不同口味开发季节性菜单推出“今日咖啡”制作咖啡指南本地化的独特产品重视早餐市场咖啡配点心易于携带的咖啡打动顾客的独特创意第2部分 感性营销策略5P之价格附加价格策略高度重视质量销售相关配套产品打折促销不是万能的销售的是品牌形象满足大众文化需求第2部分 感性营销策略5P之地点提供再充电的休息空间理想的聊天场所保持一贯风格感受与体验异乡文化让咖啡的芳香弥漫开来满足顾客的口味注重视觉效应触觉效应也重要.....第2部分 感性营销策略5P之促销第2部分 感性营销策略5P之以人为本第3部分 星巴克的感性领导能力星巴克的故事

## <<星巴克的感性营销>>

### 媒体关注与评论

怎样获得消费者的青睐？

星巴克将为你解开其中的奥秘！

现代人对新鲜事物特别敏感，他们用第六感去品尝咖啡、品味生活。

要想轻松俘获消费者的心，那就先来了解星巴克的77条独家营销策略吧！

我们是三星电子和星巴克的联合经营商，看到顾客对星巴克如此钟爱，着实让我们大开了眼界。

——生活广场（株）董事长 李奇洪 平时爱喝的一杯咖啡中竟然含有如此多的经营秘诀！

为什么我们从没想到过这些呢？

为什么我们没有像他们那样采取行动呢？

——女性经济人协会会长 孙正珠 星巴克从一杯咖啡中走出了一条成功之路，从书中可以学到抓住感性一代人灵魂的市场攻略秘诀。

——三星经济研究所 市场顾问 李承俊 本书总结出的韩国星巴克的77条成功秘诀真的令人惊叹！

其中一部分适用于在任何行业。

——医疗器械公司 部长 申士道

## <<星巴克的感性营销>>

### 编辑推荐

怎样获得消费者的青睐？

星巴克将为你解开其中的奥秘！

现代人对新鲜事物特别敏感，他们用第六感去品尝咖啡、品味生活。

要想轻松俘获消费者的心，那就先来了解星巴克的77条独家营销策略吧！

星巴克自从1999年在韩国开张第一家店铺以来，在短短4年的时间里，迅速扩张到75家店铺，并且保持着每年30%-40%的发展速度。

在白热化的市场竞争中，星巴克何以取得如此巨大的成功？

本书作者认为，巨大的成功背后隐藏着相应的营销体系，那就是其独特的感性营销策略。

作者通过调查、采访和分析，总结出了星巴克的77条感性营销秘诀，每一条都是经过实践检验的真知灼见。

这77条策略不仅对于服务行业有指导作用，对很多企业的管理都有所裨益。

本书分为三个部分。

第一部分对消费者的需求和特点加以分析；第二部分详细介绍了星巴克如何将营销手段的5P原则运用到经营中；第三部分通过介绍星巴克的员工管理理念，反映出星巴克优秀的企业文化。

我们是三星电子和星巴克的联合经营商，看到顾客对星巴克如此钟爱，着实让我们大开了眼界。

——生活广场（株）董事长 李奇洪 平时爱喝的一杯咖啡中竟然含有如此多的经营秘诀！

为什么我们从没想到过些呢？

为什么我们没有像他们那样采取行动呢？

——女性经济人协会会长 孙正珠 星巴克从一杯咖啡中走出了一条成功之路，从书中可以学到抓住感性一代人灵魂的市场攻略秘诀。

——三星经济研究所 市场顾问 李承俊 本书总结的韩国星巴克的77条成功秘诀真是令人惊叹！

其中一部分适用于任何行业。

——医疗器械公司部长 申士道

<<星巴克的感性营销>>

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>