

<<影响力>>

图书基本信息

<<影响力>>

内容概要

本书出版以来，一直是营销类最为畅销的图书之一。
本书被美国读者奉为“影响力口碑实战圣经”，也成功让无数中小企业在营销预算紧张的情况下，实现了销售业绩倍增、品牌深入人心的奇迹。
无论你是营销主管、职业经理人，还是企业的老板，这都是一本你工作必备的案头工具书。

由于通过广告、人员推广等的传统营销方式已经不再适应这个全新的网路时代。
因此，美国营销大师约翰·詹斯奇为我们提供了一套综合性的营销策略，一种营造口碑影响力的系统方法，也可以说是一套全新而卓越的企业经营方法。

本书为中小企业主量身打造了一套低成本营销的实战指南。
其生动详细地介绍了打造产品和品牌口碑影响力的整体策略，10大利器帮你引爆产品影响力效应，让你的客户和合作伙伴都自愿加入到你的影响力营造工作中去，向他们的朋友、邻居和同事推荐你的产品和服务，帮助你实现营销效果当量倍增，品牌价值无限放大的目标。

<<影响力>>

作者简介

约翰·詹斯奇

美国知名的中小企业市场专家。

市场营销和数字技术教练，著名的社会媒体出版商，著有中小企业市场营销圣经之称的《胶带营销》

。现居住于密苏里州的堪萨斯城。

<<影响力>>

书籍目录

- 第1章 新时代的口碑影响力营造
- 第2章 口碑推荐的特点
- 第3章 口碑影响力营造之路
- 第4章 口碑影响力营造利器1：口碑推荐系统
- 第5章 口碑影响力营造利器2：真实可信性策略
- 第6章 口碑影响力营造利器3：营销驱动因素的内容
- 第7章 口碑影响力营造利器4：融合策略
- 第8章 口碑影响力营造利器5：构建你的客户网络
- 第9章 口碑影响力营造利器6：构建你的战略合作伙伴网络
- 第10章 口碑影响力营造利器7：做好接收推荐的准备
- 第11章 口碑影响力营造利器8：口碑推荐活动全攻略
- 第12章 口碑影响力营造利器9：快餐式建议
- 第13章 口碑影响力营造利器10：讨论会

<<影响力>>

章节摘录

版权页：1982年3月，保罗·萨吉诺和阿里·维恩兹威格在安娜堡百姓市场附近的一座历史悠久的楼里成立了金爵曼熟食店。

今天，金爵曼已经成为安娜堡的一个重要民俗特色，每年，金爵曼都为成千上万的游客带来美味佳肴和绝妙的体验。

杂志将金爵曼评为“美洲最酷的公司”，在阿里和保罗上《奥普拉秀》节目时，奥普拉给金爵曼三明治打了11分(5分制)。

我曾有机会拜访过金爵曼，我看到，他们不仅提供美味的三明治，还拥有一个令人称奇的故事。

金爵曼的名气越来越大，在全国范围开连锁店已成定势。

然而，它的所有者却选择了另外一条路，他们没有向理想的地区以外拓展，而是拓展本店业务。

今天，他们的经营范围包括邮购业务(寻找巧克力糖皮培根)、承办酒席、咖啡烘焙、面包房等。

金爵培训可能是他们最独特的一个分支，通过举办研讨会和提供一对一的咨询，与其他公司共享培训、服务、广告、专业食品和员工管理等方面的经验。

该模式的一个独特之处在于，所有这些业务都是由拥有公司股份的执行合伙人发起的。

总括业务是金爵曼业务社区，任何人都可以带着他们的点子来金爵曼，自荐加入该社区。

公司已经有几项业务是由金爵曼的员工创立的。

<<影响力>>

媒体关注与评论

口碑影响力是一种对产品和服务的看法和信息的情真意切的交流和分享后产生的影响力。它可以通过技巧和策略来刺激和加速其影响程度，但是它最终依赖的还是产品和服务提供者的真诚和责任。

本书不仅仅提供的是营销策略和方法，而且还提出了一种全新的企业经营理念。

——克里斯·布洛根在web2.0时代怎样让你的产品或服务成为人们的首选，为无数大众喜闻乐道。

本书将为你揭开其中的奥秘。

作者总结出了制造口碑影响力效应的10大金科玉律，手把手教你实现业绩增长的飞跃！

——盖伊·川崎本书被美国读者奉为“影响力口碑实战圣经”，而作者也被誉为“美国中小企业营销之父”，他的真知灼见一定是广大中小型公司求之若渴的。

——赛斯·高汀如果你从事市场营销工作，这本书从头至尾都是你理念更新和实战提升的必备指南；如果你是企业经理人或者老板，这本书将彻底帮你克服在预算紧张导致营销举步维艰的困难，并且让你的企业新的环境中创建一套与时俱进的经营体系。

——戴维·斯科特对于全球最大的网上鞋城Zappos而言，分享优质的客户体验、发展与员工及顾客间的个人情感链接，是我们的核心竞争力。

本书总结出像Zappos这类口碑为王的企业根本的经营秘密。

值得你阅读。

——谢家华

<<影响力>>

编辑推荐

《影响力(口碑实战版)》：不做广告，同样大卖。
中小企业低成本营销实战指南，营销效果当量倍增的秘密，引爆影响力效应的10大利器。

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>