

低成本、快产出、高产出，特别适合中小企业，
建议您立即采用，每周一个！

低成本快营销

针对中小企业的101个实效营销创意

Andrew Griffiths 著
兰天 译

101 WAYS TO

MARKET YOUR BUSINESS



Pimkt 派力营销图书
www.pimkt.com
中国营销人最实用的工具书和教材

屈云波 主编



低成本快营销

针对中小企业的101个实效营销创意

Andrew Griffiths 著
兰天 译

101 WAYS TO
MARKET YOUR BUSINESS



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

低成本快营销:针对中小企业的101个实效营销创意/
(澳)格里菲斯著;兰天译.—北京:企业管理出版社,2008.6
ISBN 978-7-80255-005-6
I.低… II.①格…②兰… III.中小企业—市场营销学 IV.F276.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第092637号

101 WAYS TO MARKET YOUR BUSINESS by ANDREW GRIFFITHS
Copyright©2006 BY ANDREW GRIFFITHS
This edition arranged with ALLEN & UNWIN
through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.
Simplified Chinese edition copyright:
2008 ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE
All rights reserved.

本书中文简体字版由企业管理出版社出版。
未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。
北京市版权局著作权合同登记号图字01-2008-3149号

书 名:低成本快营销——针对中小企业的101个实效营销创意
作 者:安德鲁·格里菲斯(Andrew Griffiths)
译 者:兰天
责任编辑:树民
书 号:ISBN 978-7-80255-005-6
出版发行:企业管理出版社
地 址:北京市海淀区紫竹院南路17号
邮 编:100044
网 址:<http://www.emph.cn>
电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.cn
印 刷:香河闻泰印刷包装有限公司
经 销:新华书店
规 格:168毫米×235毫米 16开本 17.5印张 238千字
版 次:2008年10月第1版 2008年10月第1次印刷
定 价:45.00元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

派力营销图书

选购和阅读指引

派力营销图书目标读者

1. 首先是企业(机构)营销实战人员;
2. 次之是专业服务机构营销专业人士;
3. 大中专院校市场营销和工商管理专业师生。

派力营销图书产品定位

1. **专业:** 坚持以引进外版权威图书为主, 本版图书也要求作者均为专业人士, 派力编辑部也均为专业人才;
2. **实战:** 一是每本图书的观点、方法和案例等均来自于中外企业实践; 二是每本图书均能够指导中国当前和未来几年的营销实践;
3. **工具:** 为支持营销实战人员和专业人士日常工作的专业化, 派力营销图书陆续出版了几十本几乎涵盖营销所有方面的工具类图书;
4. **教材:** 针对企业销售人员多、培训投资大的特点, 派力营销图书陆续出版了几十本以美国版本为主的经典销售培训教材, 方便企业批量采购作为低成本培训工具; 同时, 也陆续为职业培训师出版了十余本“职业培训师教练手册系列”, 为大学市场营销和工商管理专业师生提供十余本外版经典营销教材。

派力营销图书品类指引

图书品类	目标读者	品类简介
营销新知系列	营销人员, 尤其是专业人士	中国当前或未来几年需要的外版营销新知识
市场营销系列	营销人员	中国当前正在使用的营销方法和工具
销售与销售管理系列	销售和销售人员	中国当前正在使用的销售和 sales 管理方法、工具和教材
行业销售与营销系列	行业销售和营销人员	针对某个行业的营销和销售方法、工具和教材
中国营销实践系列	销售和营销人员	紧贴中国当前营销实践的方法、案例和教材
多媒体培训课程系列	基层销售和服务人员	针对基层销售和服务人员的多媒体培训课程
职业培训师系列	职业培训师和企业内培训师	针对职业培训师和企业内培训师的专业工具和培训教材
工商管理系列	企业(机构)管理人员	针对企业(机构)管理人员的实用方法和培训教材

备注: 具体书目请查阅本书正文最后一页《派力营销图书》书目或登录 www.plmkt.com。

北京派力营销管理咨询有限公司
2008年4月8日

目录

42
82
30
32
42
36
38
40
44
44
46
48
50
52
42
42

已对要重系十的业企快取营
比可取活各业企新创
卷业网讲来踏代从
告广册土羊路业企金并
具工者帮料一象变票发册
营新自行营要世
公民网知用

第一章 起步

怎样利用本书快速取得成效	3
开始前你需要了解什么?	5
市场营销需要花费多长时间?	5
做多少生意能维持生计?	6
为什么差异性如此重要?	9
市场营销需要多少资金?	10
你想寻找新客户还是维持老客户?	12
你有“小企业综合症”吗?	13
何为市场调研? 你需要市场调研吗?	14
你应该使用哪种宣传资料?	17
在营销开始之前, 你需要一个假期吗?	19
你对竞争对手的业务了解多少?	20
你在营销方面曾经遭受过挫折吗?	22
什么是成功的企业?	23

经营成功企业的十条重要技巧 24

第二章 你的企业能否脱颖而出?

1. 从外部来拓展业务	28
2. 在企业的汽车上做广告	30
3. 把发票变成一种销售工具	32
4. 即使不在场, 也要进行自我销售	34
5. 用互联网吸引公众	36
6. 好制服, 印象深	38
7. 充分利用包装	40
8. 不要低估名片的重要性	41
9. 你的公司有一个令人难忘的名字吗?	43

第三章 你充分利用现有客户了吗?

10. 发出温馨提示	46
11. 与你的客户保持联系	48
12. 记住重要的日子	50
13. 请求客户的推荐	52
14. 通过感谢来拓展业务	54
15. 什么是客户忠诚度计划, 你能使用吗?	57

第四章 如何做免费的“口头”广告宣传

- 16. 写一篇新闻稿 61
- 17. 人人都爱胜利者 63
- 18. 给当地电台打电话 64
- 19. 让客户帮你宣传 66

第五章 你想尝试一些非同寻常的方法吗?

- 20. 参与奇特的宣传活动 68
- 21. 装扮成小鸡 70
- 22. 享用“头脑风暴”的成果 71
- 23. 利用充气玩具帮你做生意 72
- 24. 使用古老而有效的汽车粘贴广告 73
- 25. 让现场销售员帮助你吸引公众 74
- 26. 为比赛提供奖品 76
- 27. 让你的企业成为“吉尼斯”的一项纪录 79
- 28. 通过当地比萨店来拓展业务 81
- 29. 承办一次活动 82
- 30. 出奇制胜的营销方法 84
- 31. 从行业出版物上收集方法 87
- 32. 制作一个营销百宝箱 88
- 33. 让移动广告牌走上街头 89

34. 利用黑板吸引眼球	91
第六章 你鼓励员工帮你做生意吗?	
35. “您想买点什么吗?” “不, 谢谢, 我只是随便看看。”	94
36. 你的员工精于销售 (我是指真正的销售, 而不仅仅是接订单)吗?	97
37. 鼓励你的员工和客户提出建议	99
38. 根据业绩给予奖励	101
第七章 你做到让客户轻松购买了吗?	
39. 承担电话费	104
40. 为优柔寡断的客户 提供完美的礼物	106
41. 不要让付款变得困难重重	107
42. 为父母解忧——迎合他们的孩子	108
第八章 你有巧妙且有利的宣传资料吗?	
43. 标题越醒目, 反响越显著	111
44. 制作你的第一本宣传册	112
45. 为客户编制一个信息手册	114
46. 时刻准备派发宣传册	116
47. 用来自满意客户的评价来建立商业信誉	117
48. 启用你自己的简报	119

49. 巧妙的宣传资料不会增加成本	121
50. 如何随时出现在客户眼前	122

第九章 愿意让日常广告方案为你的企业服务吗?

51. 与其他企业合作, 彼此宣传	124
52. 充分利用电话黄页广告	126
53. 门票上做文章	128
54. 制作有效的报纸广告	129
55. 电影院宣传攻势	131
56. 制作廉价但有效的电视商业广告	133
57. 公交广告——内外兼用	135
58. 预订优质的电视、报纸和广播广告时段	137
59. 利用廉价的分类广告创造商机	139
60. 让供应商协助你做广告	140
61. 利用大型会员制组织	141
62. 制作有效的广播电台广告	142
63. 免费的当地报纸的巨大效应	144
64. 利用人人都有超市购物单	145
65. 提供诱人的折扣	147
66. 锁定你所在区域家庭的最佳方法	149
67. 赞助邮递员, 让广告随处可见	150

- 152 68. 在车背后做广告 152
- 153 69. 把宣传资料夹在报纸里 153

第十章 你的企业有可信度吗?

- 154 70. 提供百分百的退款承诺 156
- 159 71. 加入对社区有利的组织 158
- 159 72. 不要低估客户的智商 160
- 159 73. 赞助一支本地球队——小成本大宣传 161
- 161 74. 浏览报纸寻找良机 163

第十一章 你愿意走出去寻找商机吗?

- 163 75. 实施第一次信箱投递 165
- 169 76. 利用本地市场拓展业务 167
- 140 77. 与邻近的商家交流 168
- 141 78. 争取每天打 10 个电话 169
- 145 79. 始终向决策者而不是他们的助理进行销售 170
- 144 80. 利用传真直接推销 171
- 145 81. 始终坚持售后电话追踪 172
- 147 82. 做好销售介绍的妙招 174
- 149 83. 什么是“直销邮件”? 你能使用它吗? 177
- 150 84. 当街发布信息 179

- 85. 把你的宣传手册加到政府和企业的邮寄广告中去 180
- 86. 切勿低估交易展览会和博览会的作用 181
- 87. 与其他公司联合制作捆绑广告 183
- 88. 组织免费的培训讲座 184

第十二章 你会站在客户的角度考虑吗?

- 89. 利用等候室或接待区销售服务 186
- 90. 始终保持高品质的橱窗陈列以吸引眼球 188
- 91. 询问客户通过什么渠道听说了你的企业 190
- 92. 提供免费递送业务会给你带来竞争优势 192
- 93. 保持品质不变的营销方法 193
- 94. 免费样品的魔力 195
- 95. 免费提建议 197
- 96. 什么是增值? 你能使用吗? 199
- 97. “购物有礼”使消费更美妙 201

第十三章 你的业务向尽可能广泛的地区推广了吗?

- 98. 让客户保留你的电话的简单技巧 203
- 99. 便利店的作用 204
- 100. 人们会留意商场里的告示板 205
- 101. 下次去健身房时 207

附赠 另外 20 种简单而有创意的营销方法	
102. 人们希望并且理应得到快捷的服务	209
103. 制作一份内容明确的传真手册	212
104. 建立企业自己的俱乐部	214
105. 人们愿意与喜欢的人做生意	217
106. 快速公正的处理客户的投诉	219
107. 制作企业录像	222
108. 学习桌面排版课程	225
109. 制作录音磁带来推动业务	226
110. 记住客户的名字	228
111. 为客户举办感恩派对	230
112. 保证客户信息的准确度	232
113. 多数企业没有追踪销售线索	233
114. 为客户带点好吃的	236
115. 给编辑写信	239
116. 组织商务社交聚会	241
117. 坚持不懈就有回报	243
118. 通过付钱来吸引注意	245
119. 在杂志上做广告	247
120. 你能通过一点额外的付出而赚取更多的钱吗?	249
121. 专业化营销	252

附录 迟早会有用的空白表格

规划和目标	255
成为独一无二的企业	256
有效的宣传单样本	257
利用发票拓展业务	258
餐馆客户调查问卷实例	259
新闻稿样本	261
企业形象	262
营销活动	264

很多人创办或者收购一个小型企业，通常有很多不同的原因。有时是因为他们擅长于所选的职业并且觉得为自己工作会生活得更好；有时是因为那意味着一种生活方式的改变；有时仅仅因为那是一生所追求的梦想。

随着经济社会各种热潮的涌现，很多人面临着在毫无准备的情况下提前退休的问题。他们有资金、精力和热情来创办自己的企业，但是十分缺乏经营新企业和赚钱所需的经验。

经营一个企业需要很多技能，而这些技能可能需要花费很长时间才能掌握。问题是你能有多少时间来学会这些技能呢？

我们时常会提醒自己说，很多小企业在最初几年内不会成功。依我的经验来看，有两个原因：一是缺少原始资本（没有足够的钱）；二是缺乏营销能力。企业的经营者们工作很努力，通常能够生产出优质的产品，而且完全致力于如何使他们的企业成功，但他们恰恰不知道怎样发掘潜在客户或者留住老客户。

那么，你该去哪里寻求营销建议呢？你可以聘请一个营销顾问来帮你制定专业的营销计划，并给你充足的方案和建议来招揽更多的生意。这就是成千上万的营销顾问，包括我在内，每天在世界各地所做的事情。总的来说，我们的客户是那些把寻求专家建议列入预算的大公司。

然而，大多数的企业是一些资金相对有限的中小型企业，它们没有能力聘请一个独家营销顾问，它们的需求很急迫，而时间和金钱等资源却十分有限。

通常，很多这样的中小企业只需要在正确的方向上获得一点提示，便会取得巨大的进步。正是基于这种需求，我决定撰写这本书。我的梦想是编写一本浅显易懂的手册使任何企业的经营者都能够取之即用。我会提供一些简单的经过尝试和验证的营销方案，它们必须是有逻辑的、易于实施的并且企业承担得起的。

本书提供的方案和策略不需要专业的技术辅佐，也不会花费你很多时间。企业经营者都希望做事直截了当，而不是先计划十年再做。如果生意毫无起色，他们则希望能够马上做一些事情来解决这个问题。本书将为你提供机会使你在现代营销中做到先发制人。

要想取得成功，营销方案非常重要。然而我也相信拥有正确的态度是必要的。我很幸运能够和许多成功的企业经营者一起工作，他们在做生意方面都有相似的态度和想法，我想这就是他们与那些似乎总在痛苦中挣扎的经营者的区别所在。我在书中写了许多建议，这些建议都是基于我对这些成功的企业经营者的观察得来的。

如果书中详述的方案和建议帮助了哪怕仅仅一个企业摆脱困境、获得成功，我将荣幸之至。

怎样利用本书快速取得成效

大部分的商业书籍通常包含大量复杂的信息、图表和晦涩难懂的词语，这就迫使你在开始之前必须经历一个缓慢吃力的过程，而这本不