

Pilot 原力营销图书

屈云波 主编

世界最新
营销译著

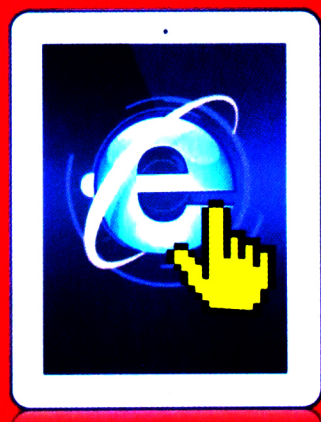
Marketing Your Business

互联网时代的新营销

理念·原理·方法·工具·案例

[英] John Westwood 著 张卉竹 林小夕 译

社会化网络营销是大势所趋。
——菲利普·科特勒



世界经典网络营销名著，亚马逊网站畅销作品
为您揭示互联网时代成功营销的奥秘

- ★ 如何展开市场调研
- ★ 如何制定具体目标和战略
- ★ 如何建立网站和网店
- ★ 如何利用社会媒体公关
- ★ 如何策划广告宣传和促销活动
- ★ 如何准备销售材料
- ★ 何为应用销售
- ★ 如何进军海外市场

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



Marketing Your Business

互联网时代的新营销

理念·原理·方法·工具·案例

[英] John Westwood 著 张卉竹 林小夕 译

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网时代的新营销: 理念·原理·方法·工具·案例/ (英) 韦斯特伍德 (Westwood,J.) 著, 林小夕, 张卉竹译. — 北京: 企业管理出版社, 2012.8

ISBN 978-7-5164-0137-8

I. ①互… II. ①韦… ②林… ③张… III. ①网络营销—研究 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第193198号

Marketing Your Business by John Westwood

Copyright:©2011 by John Westwood

This Edition Arranged With Kogan Page Publishers

Through Beijing International Rights Agency

Simplified Chinese Edition Copyright:

2012 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图字01-2012-5072 号

书 名: 互联网时代的新营销: 理念·原理·方法·工具·案例

作 者: (英) 约翰·韦斯特伍德

译 者: 张卉竹 林小夕

责任编辑: 丁峰

书 号: ISBN 978-7-5164-0137-8

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: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68701816 编辑部 (010) 68414643

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 15.5印张 182千字

版 次: 2012年11月第1版 2012年11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

想长存，须读书

中国人读书现状

据中国出版科学研究所进行的一项《全国国民阅读调查》显示，中国人“识字者阅读率”从1999年的60.4%至2009年下降到50.1%；我国国民每年人均阅读图书仅为4.5本，远低于韩国的11本、法国的20本、日本的40本、俄罗斯的55本、以色列的64本……而读书的认真程度恐怕也大不如前了。

究其原因，主要是当今中国处于重金主义时代，没时间阅读、认为读书的投入产出比太低、多媒体时代获取信息的方式多元化以及图书质量下滑等。

营销人读书现状

据派力对近十年来开卷市场营销类图书销量排行榜等相关数据统计分析，每年总计近万种在销的市场营销类图书中排名在前400名的品种单册平均销量十年来下降了5倍之多；而在两大图书网络书店——当当网和卓越网上，虽然市场营销类品类在经营管理大类图书中总销量保持首位但单册平均销量也远不及大众畅销图书和投资理财等泛财经类畅销图书；而17年来单册平均销量或销额一直排名在市场营销品类第一的《派力营销图书》，单册平均销量同样也大不如前。

想长存，须读书

首先，我们要先说清楚“想长存，须学习”的道理。从企业营销进步水平的角度看，虽然中国企业市场意识和营销能力十多年来取得了很大进步，但跟世界发达国家领先企业相比，恐怕不会有几个人会认为中国企业的营销水平已经勇立潮头、可以高枕无忧了吧？如果经济低潮周期来临，那就会检验出我们中国企业市场意识和营销能力到底处于何种发展阶段；从营销人员个人职业发展角度看，因为十多年来甚至三十多年来，中国经济快速发展，不少行业和企业好像“傻瓜都能把货卖出去”，不需要什么专业精深的营销知识和体系，但殊不知近十年来，就是那些受过良好教育及专业训练的营销经理人越来越受到中国领先企业

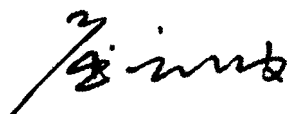
的猎请和重用，而大量缺乏学习意识和学习能力的“经验型老手”却陆续被淘汰出局。

如果多数中国营销人能够认同“想长存，须学习”的道理，那么接下来我们该选择何种学习途径呢？我们知道学习和培训确实有多种方式，但每种方式都有其优缺点，比如互联网和报刊，优点是文章实时且简短，缺点是没有图书的系统性、工具性和教材性；而通过在职学历教育、咨询和培训专业机构服务等学习途径，优点是能比较好地解决系统性甚至针对性问题，但其学习的方便性、时间和资金投入成本却无法与图书对比；而图书既系统专业，又阅读方便、省时省钱。简而言之，图书是您投入产出比最大的一种学习途径！

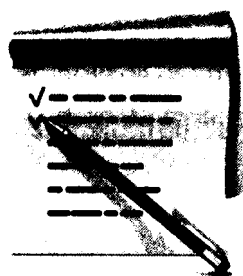
以上所述，与您共勉。

北京派力营销管理咨询有限公司

《派力营销图书》主编



2012年1月1日



引言

INTRODUCTION

对于很多商业人士来说，营销就等同于广告、公关、媒体报道和贸易展示。其实，营销不仅仅指这些。它不是许多销售员所认为的“神秘艺术”，也不只是“有思想的人”提出新颖的想法。营销是一门科学，如果你有资质，那么在你加以利用时，它就会发挥作用。销售只是营销中为你带来日常订单的一个方面，而营销则是一种工具，能使你的事业逐渐发展壮大，为你带来下个星期、下个月，甚至下一年的订单。

在一次《星期日泰晤士报》(*SundayTimes*)专访中，联合利华首席执行官保罗·波尔曼 (Paul Polman) 说：“我想不出任何联合利华规模不能扩大一倍的原因。”保罗已经在营销方面投入了更多资金。他还说：“如果需要重组，就委任懂财经的人；如果需要实现增长，就委任懂营销的人。”

在互联网时代，有很多关于“新营销”的讨论。营销的基本原则和理论没有改变，但是很多工具变了。一些旧的方法已经被淘汰，而一些方法则得到了改进，同时很多用于推广业务和营销产品的全新方法也逐渐形成。很多新的方法能让你比前几年更有效率、更全面地做事情。

现在，公关更多的是一个双向互动的过程，而广告则针对性和目标性更强，这是我们的先辈无法想象的。“按需印刷”能节约开支，网上通讯录和电子邮件广告可减少印刷，这样可以为拯救地球尽微薄之力。

互联网覆盖的范围还在扩展。“案头调研”已经转变为“在线调研”，如今在网上完成大多数市场调研已经成为可能。所有的企业都需要一个企业网站，大部分企业还需要为消费者提供网上购买产品的服务。各种硬件平台正在融合，互联网和移动电话技术也趋于联合。这些改变对商业有着巨大的意义。

然而，将传统方法与新兴技术相结合也会产生实现业务增长的新方法。应用销售是一种市场发展技巧，企业通过利用成功的应用和在不同地区或者不同行业中的成功推广实现销量增长。出口有助于开拓潜在市场，增加营业额，提高企业声誉，避免过度依赖本土市场，并且提供应对经济各种周期性恶化的缓冲。

本书不是学术教材，它是一种实践指导，会教授你在互联网时代如何通过营销来发展和壮大你的事业。

派力营销图书选购和阅读指引

一、目标读者

- 1、首先是各类企业和机构的营销实战人员；
- 2、第二是各类专业营销服务机构的营销专业人士；
- 3、第三是各类大中专院校市场营销及相关专业的师生。

二、产品定位

- 1、**专业**：坚持以引进外国权威版权图书为主，本土版权图书也要求作者均为专业人士；
- 2、**实战**：一是每本图书的观点、方法、工具和案例等均来自于中外知名企业实践总结；二是每本图书均能够指导中国企业当前和未来数年的营销实践；
- 3、**工具**：为了提高中国营销人员的专业化水平，方便大家的日常工作，《派力营销图书》陆续出版了近百本几乎涵盖营销所有职能和岗位的案头工具类图书；
- 4、**教材**：针对企业销售和服务人员多、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权为主的专业销售和服务技能培训教材，方便中国企业批量采购作为自己的低成本培训工具；同时，也陆续为职业培训师群体出版了十多本“职业培训师系列”；为大学市场营销及相关专业师生提供十多本外版市场营销经典教材。

三、品类指引

图书品类	目标读者	品类简介
个人成长与职业发展系列	所有年轻从业人员	针对所有年轻从业人员个人成长和职业发展的启蒙指导
战略及经营管理系列	企业管理人员	中国当前及未来数年需要的战略和经营管理理念、思维、方法、工具、案例和教材
市场营销系列	市场营销人员	中国当前正在使用的各种营销理念、方法、工具、案例和教材
行业及细分市场营销与销售系列	行业营销和销售人員	针对某些行业的营销和销售理念、方法、工具、案例和教材
客户服务系列	客户服务人员	中国当前及未来数年需要的客户服务理念、方法、工具、案例和教材
品牌传播系列	品牌传播人员	中国当前及未来数年需要的品牌传播（品牌、广告、公关等）理念、方法、工具、案例和教材
销售技能系列	销售人员和培训讲师	中国当前和未来数年需要的各种销售理念、方法、技能、案例和培训教材
销售管理系列	销售管理人员	中国当前正在使用的销售管理理念、方法、工具、案例和培训教材
职业培训师系列	职业培训师和企业内训师	针对职业培训师和企业内训师的专业工具和培训教材
派力营销多媒体培训课程系列	基层销售和服务人员	针对各行业各类基层销售和服务人员岗位技能入门多媒体培训教材

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.pilot-marketing.com.cn。

《派力营销图书》2012年书目

序号	书 名	作者	定价
一、个人成长与职业发展系列			
311	质问力：新时代人生和商界成功宝典	大前研一	¥30.00
302	博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生	博恩·崔西	¥35.00
301	博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人	博恩·崔西	¥35.00
220	营销人生存手册	刘春雄 戴鑫 郭旭	¥39.50
185	营销人员健康24小时	钮文异	¥25.00
二、战略管理及经营管理系列			
313	如何避免商业上的43个错误	邓肯·班纳坦	¥35.00
312	好妈妈会赚钱：女人创业5步骤	艾米·拜伦 丹尼尔·博特瑞尔	¥39.50
309	转型：新时代的企业经营之道与成功案例	彼得·菲斯克	¥50.00
296	商业的奥秘：是什么、做什么、怎么做？	萨莎·加布尔雷斯	¥59.50
294	浴火重生：关于如何激励员工支持企业变革的财经小说	清水辉幸	¥38.50
275	让增长改变命运：以小博大的企业成长之路	刘春雄 金焕民	¥50.00
274	让平凡人做出不平凡业绩	刘春雄 金焕民	¥55.00
271	突出重危：企业应对经济危机的黄金7法则	安东尼·霍姆斯	¥45.00
263	商业天才	彼得·菲斯克	¥55.00
260	管理者的管理工具（第三版）	苏珊娜·特纳	¥37.50
256	持续增长	刘春雄 金焕民	¥55.00
三、市场营销系列			
320	互联网时代的新营销：理念·原理·方法·工具·案例	约翰·韦斯特伍德	¥45.00
317	数字营销：世界最成功的25个数字营销活动	达米安·瑞安 卡尔文·琼斯	¥35.00
316	性别、设计与营销：如何根据性别差异进行设计和营销	格洛丽亚·摩斯	¥49.50
310	购物者营销：如何把进店购物者变成实际购买者	马库斯·斯塔尔博格 维尔·梅拉	¥45.00
308	粘性营销：新时代的营销圣经	格兰特·勒伯夫	¥35.00
280	营销经理手册：中国营销经理入门宝典	屈云波 王婵龙	¥75.00
278	市场细分：市场取舍的方法与案例	屈云波 张少辉	¥45.00
273	击败低价对手：优质品牌如何应对低价竞争者	阿德里安·瑞安斯	¥52.50
272	天生购物狂：西方购物简史	劳拉·伯恩·帕克特	¥48.50
269	客户天才	彼得·菲斯克	¥65.00
267	营销人员薪酬与考核（第三版）	郑宏 廉鹏飞	¥49.50
266	营销执行（第二版）	胡利杰 田宇	¥45.00
262	营销指标：公司高管和营销经理必须掌握的120个管理工具	王林建 王志勇	¥49.50
258	营销分析实务（第五版）	唐纳德·勒曼 拉塞尔·威纳	¥50.00
257	营销红皮书	刘春雄 金焕民	¥75.00
255	中国式营销	刘春雄 金焕民	¥65.00
243	营销方法：来自市场营销专业机构的105个实用营销方法与工具（第三版）	屈云波 李奕霏 黄盛	¥100.00

240	营销企划手册	屈云波 郑宏 张平淡	¥75.00
231	二三线市场实战手册（第三版）	黄坤	¥45.00
230	5E营销：世界级消费品品牌已广为采用的最新营销方法	马歇尔·科恩	¥35.00
228	低成本快营销：针对中小企业的101个实效营销创意	安德鲁·格里菲斯	¥45.00
225	营销天才	彼得·菲斯克	¥65.00
223	数据库营销：分众营销时代的营销利器	许志玲 赵莉	¥45.00
222	对话营销大师	劳拉·玛佐 露埃拉·迈尔斯	¥35.00
219	销量为王：中国企业征战全球市场的制胜法宝	金焕民 刘春雄	¥45.50
209	营销冠军：提升营销影响力使之真正成为企业的核心	罗伊·A·杨 艾伦·M·维斯 大卫·W·斯图尔特	¥49.50
195	中小企业营销完美指导手册	詹姆斯·史蒂芬森	¥100.00
183	直复营销：操作方法与经典案例（第二版）	胡小伟	¥29.80
四、行业及细分市场营销与销售系列			
325	做自己的教练：医药代表的五把利剑（第二版）	仲崇玉	¥35.00
300	服饰促销实战攻略	齐世春	¥38.50
297	出奇制胜：泛家居营销“非常术”	盛斌子	¥35.00
290	零售宝典：美国西尔斯百货销售培训	帕姆·阿胡雅	¥30.00
286	儿童生意经：中外儿童市场全貌及成功案例	岑丽莹	¥50.00
285	专业服务营销：世界顶级服务型公司的成功之道	迈克·舒尔茨 约翰·E·杜尔	¥58.00
237	快速消费品销售技能训练（第三版）	宋辉	¥35.00
236	中国化妆品终端变革	《销售与市场化妆品观察》 杂志社	¥48.00
五、客户服务系列			
298	客服的奥秘：当代美国客户服务业全景纪实	埃米莉·耶林	¥45.00
289	顾客买的是服务：掌握提升顾客满意度的关键	諏访良武 北城恪太郎	¥35.00
269	客户天才	彼得·菲斯克	¥65.00
251	客户服务：面向21世纪的客户服 务指导手册（第三版）	雷内·埃文森	¥65.50
248	完美服务：确保完美服务的101个方法	罗伯特·W·卢卡斯	¥39.50
247	赢得回头客	基思·贝利 卡伦·利兰	¥35.00
六、品牌传播系列			
287	完美营销：中小企业品牌营销3步骤	詹姆斯·康纳	¥35.00
270	中外危机公关案例启示录	岑丽莹	¥55.00
249	金牌创意：低成本的实效营销和广告创意指南	杰伊·H·海曼	¥35.00
246	超级说服：高手们不想让你知道的营销和影响力绝密	戴夫·拉克哈尼	¥30.00
241	提前思考下两步：大型广告公司向你隐瞒的营销实战秘诀	本·麦克	¥39.50
221	公关的威力：新传媒时代高回报率营销传播指南	马克·韦纳	¥32.50
196	品牌代言：228个中外知名企业品牌代言全景报告	胡苗丹 赵璟慧	¥75.00
七、销售技能系列			
328	销售灵魂：让销售业绩与人生价值完美结合的全新理念（第二版）	卡罗尔·科斯特洛	¥40.00
319	销售攻心术：派力专业销售话术大全	季祥 吴鸽	¥37.50
318	电动车销售话术：足以把汽车卖出去	张小虎 王荣耀 黎永生	¥35.00

306	推销大师：美国10大行业45位推销精英的成功故事和成长感悟	张爱平 陈曦	¥39.50
305	电话销售魔法：将约见成功率瞬间提升7倍的绝对法则！	吉野真由美	¥25.00
291	比你的对手更赚钱：摆脱低价竞争的高利润销售法则（第二版）	劳伦斯·L·斯坦梅茨 威廉·T·布鲁克斯	¥40.00
288	催眠推销法：全新而有效的销售与营销心理学（第二版）	乔·维托	¥35.00
284	销售教练：如何在日常工作中训练你的销售人员(第二版)	派力营销培训教材编写组	¥40.00
281	导购代表手册：中国导购精英教练手册	冯海 张少辉	¥35.00
279	专业销售：专业销售培训教材	周静利 吴婷	¥35.00
265	顾客抱怨成就销售冠军	菊原智明	¥30.00
264	快速销售法	迈克·索森 克里斯·韦斯特	¥30.00
261	业务员工具书（第三版）	历练 雷达	¥50.00
253	终端阵地战：零售终端导购与促销技巧（第二版）	张小虎	¥35.00
244	销量狂飙：全球最畅销的大订单销售培训课程	帕特里柯·埃文斯	¥27.00
239	训练销售精英（第三版）	孔雷	¥39.50
232	重点零售客户管理（第三版）	谢鹏	¥45.00
229	销售秘籍101：大幅提升销售业绩的101条秘籍	凯利·罗伯逊	¥39.50
217	打造销售精英：美国51万人使用过的销售精英教练手册	史蒂夫·约翰逊 亚当·谢维茨	¥35.00
216	如何搞掂难缠的客户：与难缠客户（SOBs）打交道的10个有效策略	戴夫·安德森	¥35.00
215	发现你的销售力量（第二版）	杰·亚伯拉罕	¥35.00
214	提问销售法：告别传统销售模式，双倍提升你的销售业绩（第二版）	托马斯·福瑞斯	¥37.50
208	探索式推销：职业销售的12条黄金法则	奥马尔·佩鲁	¥40.00
八、销售管理系列			
314	销售经理：中国销售经理进阶培训手册	金丹 屈云波	¥65.00
307	销售变革：通过变革促进销量大幅提升的107个秘诀	布雷特·克莱	¥45.00
282	销售管理：知识、方法、工具与案例大全	李俊杰 蔡涛涛	¥75.00
277	分公司经理的八项修炼（第二版）	洪磊 祖静	¥49.50
276	销售经理工具书（第三版）	吉恩·嘉佛罗	¥49.50
268	渠道激励：中国企业营销制胜的核心利器	盛斌子 吴小林 冯海	¥37.50
259	销售人力资源管理：如何选录用留顶级销售人才（第三版）	赫伯·戈瑞伯格 哈罗德·威斯特 帕特里克·斯沃恩	¥39.5
252	区域经理实战手册（第三版）	黄坤	¥45.00
250	王牌销售团队：送给销售经理和公司高管的实战手册	基思·罗森	¥45.00
245	金牌销售经理：发现、训练和领导销售人员的行动指南	罗恩·马克斯	¥32.50
238	基层营销主管实战手册（第三版）	金焕民 王蕴红	¥45.00
226	销售指标	王林建 丁彦之	¥39.50
207	销售经理终极指南	约翰·克里姆森	¥40.00
九、职业培训师系列			
304	巧用故事做培训：以故事和比喻的形式助推学习进程	玛格丽特·帕金	¥35.00
303	交互式培训：让学习过程变得积极愉悦的成人培训新方法	哈罗德D.斯托洛维奇 艾瑞卡J.吉普斯	¥35.00

299	户外培训游戏金典	卡曼·M·康萨瓦罗	¥35.00
295	专业培训大全：英国最新职业培训全书	凯伊·索恩 大卫·麦基	¥45.00
293	客户服务培训游戏	格拉汉姆·罗伯茨·菲尔普斯	¥35.00
292	赢在培训：提升培训活力的150个游戏	马丁·奥林治	¥39.00
254	团队建设游戏教练手册（第二版）	哈里森·斯诺	¥35.00
235	终极培训班手册（平装）	布鲁斯·克莱特	¥75.00
205	培训师的灵感：即兴发挥的艺术（第二版）	保罗 Z. 杰克逊	¥37.00
204	培训游戏大全（第二版）	朵妮·秦百玲 莎丽·蔚丝	¥40.00
203	户外培训游戏大全（第二版）	盖瑞·凯朗特	¥45.00
202	培训学习手册（第二版）	大卫·梅尔	¥40.00
201	培训师进阶手册（第二版）	凯·索恩 大卫·麦基	¥35.00
200	培训探秘：培训师指导手册（第二版）	盖瑞·凯朗特	¥40.00
199	游戏比你会说话：演讲、会议、培训、交际游戏大全（第二版）	爱德华·斯坎奈尔 约翰·纽斯特洛姆	¥35.00
171	培训师的工具箱（第二版）	盛晓东 赵琼	¥36.00

十、多媒体培训课程系列		
课程名称	定 价	
	个人版	企业版
面对大型零售客户的销售技能	¥280.00	¥480.00
专业销售技能I——面对消费品行业	¥280.00	¥480.00
专业销售技能II——面对工业品行业	¥280.00	¥480.00
售后服务技巧	¥280.00	¥480.00
营业员销售与服务技巧	¥280.00	¥480.00
餐饮服务技能	¥280.00	¥480.00

备注：以上图书均为零售定价，如需邮购须另加15%邮资费（注：2007年1月1日以前出版的图书免邮资费）。
 汇款方式如下（请给我们发传真或电子邮件，确认您所购的图书书名、定价及册数）：

（一）邮政汇款
 收款人名称：北京派力营销管理咨询有限公司
 汇款地址：北京市朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室
 邮编：100020

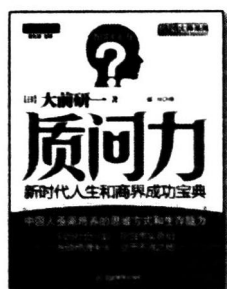
（二）银行卡转账

交通银行	农业银行
卡 号：6222 6009 1006 1336 812	卡 号：6228 4800 1002 9627 717
户 名：屈小伟	户 名：屈小伟

（三）银行汇款
 户 名：北京派力营销管理咨询有限公司
 开户行：北京银行朝外支行
 账 号：0109 0366 3001 2010 8071 126

公司联系方式：
 地址：北京市朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室（邮编100020）
 电话：010-65887818（总机）/65889982（读者服务）
 传真：010-65886372
 客服邮箱：cs@pilot-marketing.com.cn
 投稿邮箱：book@pilot-marketing.com.cn
 网址：www.pilot-marketing.com.cn

名家大师系列



質問する力 质问力：新时代人生和商界成功宝典

【日】大前研一 著

★中国人亟需培养的思维方式 and 生存能力

★国家信用评级？养老金？房价？核能安全？高速收费？

★大前研一继《专业主义》《思考的技术》《工作力》《知性力》和《问题解决力》之后，又一个对全球读者（尤其是对中国读者）最具价值的观点。



Reinvention : How to Make the Rest of Your Life the Best of Your Life

博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生

【美】博恩·崔西 著

★亚马逊网站书店★★★★★推荐

★美国顶尖个人职业发展专家及畅销书作家——博恩·崔西最新力作

★积极进取、期待改变、渴望成功人士的指路明灯

★沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、马克·汉森联袂推荐

★发掘自身价值、激发最大潜能、谋得理想职位、获得满意薪酬



Speak to Win: How to Present with Power in Any Situation 博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人

【美】博恩·崔西 著

★亚马逊网站书店★★★★★推荐

★人人都是推销员。——博恩·崔西

★被读者盛赞为“字字珠玑 句句经典”的超级畅销书，适用于所有需要推销自我、表述观点、说服他人、取得效果、获得成功的人！

世界经典营销名著



The Best Digital Marketing Champions in the World 数字营销：世界最成功的25个数字营销活动

【爱尔兰】Damian Ryan Calvin Jones 著

- ★ 世界权威数字营销著作，亚马逊网站畅销图书
- ★ 借助**微博、论坛、社交网站、在线视频、电子邮件、手机信息**等新的社会化媒体，**IBM、迪士尼、必胜客、三星**等25个世界知名公司及非营利性机构（包括奥巴马总统竞选活动）取得了非凡的营销成功
- ★ 与《微力无边》《淘营销》《网络营销实战密码》《微博营销手册》同类题材



Sticky Marketing : Why Everything in Marketing has Changed and What to Do about It 粘性营销：新时代的营销圣经

【英】Grant Leboff 著

- ★ 在世界新经济时代，如何吸引正确的客户群并持久粘住他们！
- ★ **微博、Facebook、谷歌、亚马逊、星巴克、麦当劳、任天堂、维珍**等正在使用的方法
- ★ 世界最新前沿营销指南，亚马逊网站销量排名前列！



Shopper Marketing : How to Increase Purchase Decisions at the Point of Sale 购物者营销：如何把进店购物者变成实际购买者

【英】Markus Ståhlberg Ville Maila 编著

- ★ 37位全球最杰出的**购物者营销专家**联袂奉献
- ★ 购物者营销研究领域**世界级研究成果**
- ★ **宝洁、可口可乐、雀巢、微软、IBM**等世界级企业巨头位居第一的营销研究投资项目，其中宝洁公司每年投入高达5亿美元
- ★ **中国消费品和零售业从业者必学秘籍**

——派力营销咨询业务简介

专注营销

18年历史

深度服务100余家知名企业

85%取得惊人业绩成长

一贯拒绝浮躁、虚夸、唯利和短视

追求营销真专家

派力部分典型客户（1994-2011）

快速消费品行业:



耐用消费品行业：



工业品行业：



金融、服装、医药等行业:



Pilot 派力营销咨询

专业营销领航者

通讯地址：北京朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室

邮编: 100020

联系电话: 010-65887818

传真: 010-65886372

客服邮箱: cs@pilot-marketing.com.cn

网址: www.pilot-marketing.com.cn

目录

Contents

1/ 营销基本知识
Marketing - the basics

一

有效利用营销调研 /14
The effective use of
marketing research

二

51/ 企业形势分析
Situation analysis

三

网站和电子商务 /78
Websites and e-commerce

四

95/ 公共关系在网络时代的作用
The role of public relations in the
internet age

五

市场渠道 /117
Channels to market

六

135/ 广告和促销
Advertising and sales promotion

七

销售宣传资料、报告和
展览会 /155
Promotional materials,
presentation and
exhibition

八

169/ 产品和定价
Products and pricing

九

应用销售 /187
Application selling

十

207/ 进军海外市场
Getting into overseas markets

十一



第一章

营销基本知识

Marketing - the basics

为了通过营销来发展事业，你需要掌握关于营销的几个基本准则，但这并不意味着你需要去上一个全日制的营销课程。在本书中，我们会引入营销理论，并对理论进行解释。本章是重要的营销准则和理论部分，需要时可以回头查阅。