

# 《聪明人·鬼点子：抓住更多商机》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2004年06月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787801441874

## 编辑推荐

变化的市场中商机随处可见，激烈的竞争中商机稍纵即逝。发现商机、把握商机，赢得更多成功的机会！

## 内容简介

在这个快速变化的时代，把握随处可见却也稍纵即逝的商机是成功的关键。作者以客户管理为全书的切入点，介绍了101种有效地与客户交往以获得更好商机的策略和技巧。本书没有夸夸其谈的理论和僵死的教条，只有从实践中总结出为的经验与技巧，书中的轶闻趣事也都是真实的。作者写作此书，旨在激发读者把握商机的灵感，因此书中的字里行间都反映出这样一种思想：为了生存，我们必须勇于变化。

## 目录

### 内容简介

#### 第一章 建立你自身的定位

第1招 描述你的业务

第2招 对自己进行SWOT分析

第3招 识别你的竞争优势

第4招 透析品牌成功的原因

第5招 透析品牌失败的原因

第6招 是什么使你的竞争者脱颖而出？

第7招 是什么使你脱颖而出？

第8招 你从事什么业务？重新定义自己的业务

第9招 你应当选择什么样的广告语？

第10招 成为专家

#### 第二章 认识现实和潜在的顾客

第11招 确认谁需要你：研究市场

第12招 对需要你的人排序，看看他们的重要性

第13招 你希望你的顾客是谁？

第14招 你不希望谁是你的顾客？

第15招 顾客在哪里？

第16招 顾客正在想什么？

第17招 你希望你的顾客想什么？

第18招 你需要做什么才能使顾客有你所希望的想法？

第19招 是什么吸引了你的顾客？

第20招 是什么赶走了你的顾客？

第21招 你怎样接触到顾客？

第22招 接触顾客的最佳时机是什么？

### 第三章 攀登信誉阶梯

第23招 梯阶1——出发点：默默无闻

第24招 梯阶2——正在途中：建立知名度

第25招 梯阶3——考果阶段

第26招 梯阶4——至关重要的初次使用

第27招 梯阶5——反馈信息：正面的还是负面的？

第28招 梯阶6——建立初始形象

第29招 梯阶7——交流经验

第30招 梯阶8——巩固

第31招 梯阶9——绝对信任，完美无缺

第32招 梯阶10——居于世界之巅

第33招 信誉阶梯工作参照表

第34招 顾客关系工作表

第35招 顾客关系工作记录

### 第四章 寻找商业机会

### 第五章 分析你的业务

### 第六章 抓住契机，主动出击

### 第七章 如何同顾客交往

### 第八章 从顾客身上开发出理大的销售量

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)