

SELLING THE INVISIBLE

*A Field Guide
to Modern
Marketing*

*“The one
book on marketing
I’d have if I could
have just one.
A CLASSIC.”*

—HARVEY MACKAY

HARRY BECKWITH

خلاصه کتاب: فروش نادیدنی‌ها

آنچه در چکیده کتاب «فروش نادیدنی‌ها» می‌آموزید

این کتاب به مفاهیم کلیدی بازاریابی نوین می‌پردازد. در عصری که بیش از ۷۰ درصد مردم آمریکا با کار در شرکت‌های خدماتی امرار معاش می‌کنند، مدل قدیمی بازاریابی محصولات دیگر اعتباری ندارد.

بازاریابان جدید به جای تاکید بر ویژگی‌ها و مزایای محصول، باید به ایجاد روابط بلندمدت با مشتریان فکر کنند. افرادی که قبل از دیگران این اصل را یاد بگیرند، می‌توانند حتی در بازار اشباع از کالاها و خدمات، بیشترین مشتریان را جذب کنند.

کتاب فوق‌العاده هری بک‌ویث نکات مفید و خواندنی فراوانی ارائه می‌کند. اکثر فصل‌های کتاب پر از داستان‌های روشنگرانه و مثال‌های منتخب است که حتی پرمشغله‌ترین خواننده‌ها را به خود جذب می‌کند.

مدیر سبز مطالعه این کتاب را به همه افرادی پیشنهاد می‌کند که مشتاق بازاریابی خدماتشان هستند و همچنین به افرادی که به ایده‌های جدید بازاریابی علاقه دارند.

[membership_protected_links]