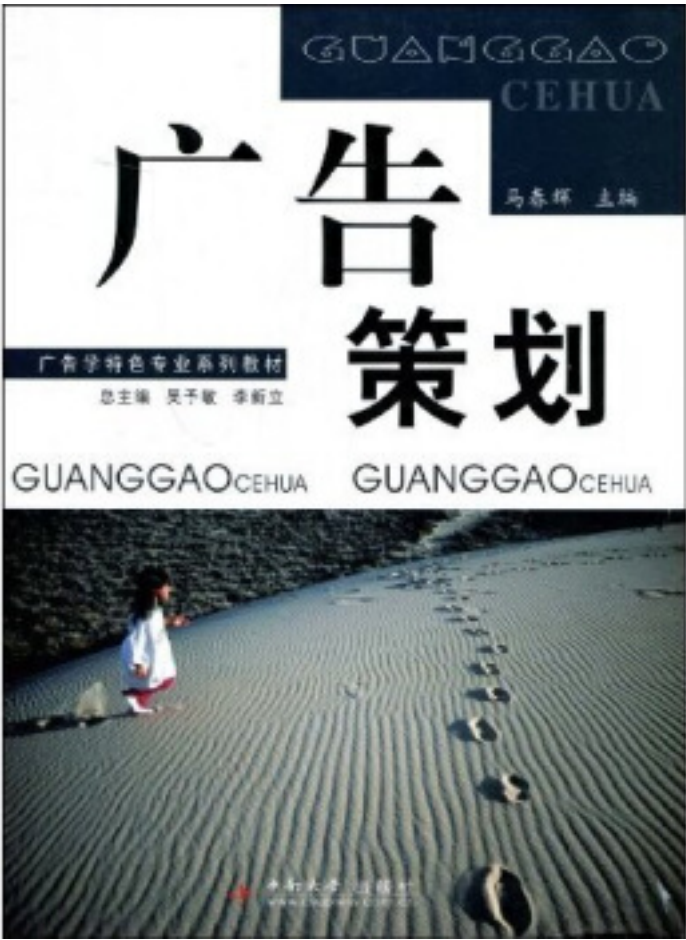


广告学特色专业系列教材：广告策划



[广告学特色专业系列教材：广告策划_下载链接1](#)

著者:马春辉 编

[广告学特色专业系列教材：广告策划_下载链接1](#)

标签

评论

该商品价格实惠，质量保证，非常棒。

非常非常好，给个赞，以后会继续支持。

不错不错，物流给力，态度诚恳，服务周到。

努力学习，加油。

第二次买了，值得信赖，我推荐！

质量杠杠，价格实惠，继续购买！！！！期待下次购物！！

不错的书籍可以学东西

不错 挺好的 活动价实惠 经常光顾

东西很好，很超值，以后还会继续关注。

还不错，想要好好学习呢，买了好多书。

到货快到货快到货快

还好,很早的一本书。

还不错，简单实用，效果不错。品质有保证。方便快捷！

中规中矩，对于初级人员具有参考价值。

实惠，送货快，等了很久终于买到了！

没包装 纸质一般

总体感觉好可以的，但这类教材不是太多，同时还买了其他一本教材

物流速度有点慢，其他还行

非常好的一本书，点赞！

快递给力，书是正版书，包装无破损，书的内容还是浅显易懂，初学者值得拥有！

还不错的一次购物。。。。。

自考指定用的教科书，教科书当然是不错的了。

这本书写的有点真像大学教材，自学不建议

物品无损坏，非常理想，所以好评。

趁活动买的，还没来得及看，很喜欢

快递一直不错，在自考教材方面书有些不全，望改进

不错不错不错不错不错

东西很好，很喜欢，向大家推荐一下

很不错，搞活动买的！！！！

东西还可以，小次再来。

很好的一本书，适合我

跟想象中有些差距，不过能接受、、、、

很不错，搞活动买很划算

快递给力，书的内容适用，适合初学者

推荐大家看一下11111111

不错，挺好的

收到后发现没有塑封，可能是调货的原因吧

很实用，还没有读，不过内容丰富

。。。。。，，，。好

看了才知道有没有用处

这是一本很好的书 能帮助我深入的了解广告策划这个行业的基准

不错。服务态度以及送货速度好的没的说

好。。。。。。。。

送货到挺快的，只是内容和我想要的有一定差别

用的时候参考下，大概翻了翻

是我想要的，东西很不错

书的质量可以，应该是正版！内容也很好，是我需要的！

很实用，很不错的东西

帮朋友买的，粗略看了一下，内容还是不错的。

帮同事买的，速度很快！

是正版的，在京东购物真是好

从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。

很好，正版

没有什么好与不好的，反正就是教程需要而已！

给朋友购买的，他说不错

值得收藏 价廉物美 推荐

必填，其他用户可见必填，其他用户可见

不错，值得购买

这门课真是屡败屡战啊，最近都换了教材，希望这次一定要过

很好，跟图片相符。

可以可以可以可以可以可以

不错很喜欢。。。。不错很喜欢。。。。

这真是大学教科本啊，嘎嘎

很喜欢，不错,很有启发性

好书，值得推荐，树立讲的很好

价格实惠，送货速度快.

非常满意，五星

书很不错！ 适合学习！

开心，，， 满意，，，， 希望今年考个好成绩！！

也就这样吧，一分钱一分货。。。。

好~~非常的棒~！！~

广k告策略策划／175 第三节 广告策划的理论依据 p第二节 广q告预算策划／169
广u告战略设计／16D2

(1) 主题性。注意广告z宣传内o容的主题性，做到既有中心主题，又有内容间的互补性和衬托性，创造广告内容上的规模效应。广告内容如果过于分散，没有主题，就等O于失去了广告作品之间的纽带，彼此没有关联T，都是孤立地发挥作用，那么就会大大降低广告作品的影响力。t反之，如果广告作品b具有鲜明的主题内x容，并有演绎开来的衬托内容，那么就能形成强大的冲击力。

这书挺适合刚入门的童鞋！！！！

一本不错的微商运营的书。。。。

不错啦啦啦

描叙一下评价的主要内容

感觉质量还行，就是有点偏理论了

(赠560元点题冲刺班等)

很好！很好！很好！很好！很好！很好！很好！很好！很好！

看着书还是挺不错的，不过是旧书。

字体很清晰，价格优惠，质量很好很喜欢

帮人家带的我也不晓得什么情况

活动价还是很好的呢不错哦

快递速度还行，研究中了

还可以吧

看看再说

很不错

内容其实没有武汉大学出版社出的那本书好，那本书讲得比较生动，容易接受些，这本书若非自考指定，不怎么值得买

没看过

还行

书少了10多页

没收到这本书，买的六本，分两次快递，但这本书都没收到，今天看待评价区才发现的，京东给补偿么？

很好

先不说内容咋样，就寄过来这外就觉得非常不值，而且感觉是旧的，褶皱明显，谨慎购买。

还可以的吧

这本书还是不错的，我中午拿到的货，然后看了看，书的质量还是不错的，内容也很详

细，知识结构很合理，适合我这种初级入门的人学习。发货速度也很快，我昨天中午下的订单，今天中午就收到了，这对于我这种急需的人来说是很不错的。非常感谢卖家那么用心。包装什么的也很不错，只是我拿到的时候外袋有点破损，不知道是什么原因。但是里面的内袋还是很严密的，并没有影响到书的质量，也许是在运输途中被挂掉的吧，这没什么影响的，就不多说了，总之还是很不错的！！力挺卖家！！

恰当的阅读方法。（1）读思结合。“学而不思则罔”。阅读应特别注意教给学生思考方法，边读边思，把读的过程变成思维加工的过程，让学生在阅读的实践过程中，在主动积极的思维和情感活动中，加深理解和体验，有所感悟和思考，受到情感熏陶，获得思想启迪，享受阅读乐趣，增强学生的综合能力。（2）读写结合。读写结合是传统语文教学中的精华。解放学生阅读的时间和空间，目的就是让学生实实在在地读一读，想一想，问一问，说一说，做一做，写一写。把读写结合起来，让全体学生动起来，使读和写逐内化为学生良好的阅读习惯。（3）抓住重点精读。在阅读中抓人物的外貌、神态、语言、动作和心理活动用心去读；抓精彩重点语段用情去朗读；抓意境描写，发挥想像去读书。

好

长度在5-200个字之间
填写您对此商品的使用心得，例如该商品或某功能为您带来的帮助，或使用过程中遇到的问题等。最多可输入200字

nice.....

hainghaing

！！！！！！！！！！！！！！！！！！

henhao !!!!!!!!

中国高等院校的广告学专业迄今走过了20多年的历程。这个专业适逢其时，与方兴未艾的中国广告业共同成长。现在就全国广告学本科和专科的分布来看，已经蔚为大观。即便是广告业界需要大量广告人才，即便是广告学专业不断催生，即便是广告学教科书、参考书新作叠出，还是不时可以听到这样的怀疑：到底是不是需要在大学里面办广告学专业？广告人能不能通过教科书和课堂培养出来？

2006年，日本电通公司（世界上排名第一的单体广告公司）高层代表访问深圳大学的时候，告诉我说，日本大学里面是没有广告学专业的，而电通从来都是将自己看作一所广告大学。他们建起了广告博物馆，编写了广告学教材来培训自己的员工。2008年，我访问电通公司东京总部，看到他们的员工在过道上彼此会按照同班同学的关系来打招呼。当电通的总务局长片桐正之先生将他们新近编译的中文版广告心理学教材送给我的时候，我对于这个企业有了一种“同道”的感觉。

今天我们看到的，中国广告和国际广告趋势一样，经历了几个深刻的冲击。第一是传媒科技的进步改变了今天的传媒环境、人们的沟通和传播行为，人们接触信息的渠道工具变了，信息内容和形式变了。特别是当移动终端、互联网和通讯卫星结合的时候，大众传媒广告时代的真正挑战来临了。第二个冲击是今天的消费者有了很大的改变，其年龄层、社会心理、文化品味、娱乐兴趣渗透在有意识或无意识的消费行为当中。

[illegible]

第二章 广告策划的理论依据 第一节 广告策划中的思维方法 一、系统思维在广告策划中，广告的系统思维具有特殊的意义，把握系统思维方法是广告策划的起点。1.静态上充分认识到广告工作的整体性 广告工作的整体性，主要表现在以下四个方面（1）广告宣传是社会组织务实工作的重要组成部分，是社会组织的社会行为之一，它与组织的工作总体是局部与整体的关系。广告宣传隶属于社会组织的工作网络，促进社会组织的整体发展，这是广告宣传整体性的重要表现。（2）广告宣传是一个相对独立、完整的工作体系，是一个结构完整、范围明确的有机整体。现代广告宣传工作的目标就是促使组织的决策方针和工作程序符合社会利益和公众利益，促进社会组织与公众需求、利益上的一

致性。(3) 广告宣传的运行是一个完整的动态过程。这种动态过程的整体性是广告宣传工作整体性的具体表现。广告宣传的基本程序应该是一个紧密相接的完整过程，呈现出动态的有序性和整体的有机性。(4) 广告宣传工作不满足于获得分散、孤立的宣传效应，而是执著地追求整合效益。2.动态上自觉谋求广告工作的规模效应谋求广告工作的规模效应，主要表现在以下四个方面(1) 主题性。注意广告宣传内容的主题性，做到既有中心主题，又有内容间的互补性和衬托性，创造广告内容上的规模效应。广告内容如果过于分散，没有主题，就等于失去了广告作品之间的纽带，彼此没有关联，都是孤立地发挥作用，那么就会大大降低广告作品的影响力。反之，如果广告作品具有鲜明的主题内容，并有演绎开来的衬托内容，那么就能形成强大的冲击力。

沈溪儿终于相信了自己的眼力，仿佛母鸡生完蛋，咕——咕几声后终于憋出一个大叫，

——
船上的女孩子慢慢回眸，冰肌如雪——如北方的雪。哪个女孩子如上海的雪，也算她完了。

沈溪儿确定了，激动得恨不得投河游过去。船上女孩子向她挥手，露齿一笑。那挥手的涉及范围是极广的，瞄虽然只瞄准了沈溪儿，但林雨翔罗天诚都沾了溪儿的光，手不由升起来挥几下。这就是为什么霰弹要在一定距离内才能发挥最大威力。

沈溪儿视身上的光为宝，不肯施舍给林罗两人，白眼说她又不是跟你招手，你激动什么！说着想到中文里的你不比英文里的，没有骂一拖二的神奇功能，旋即又转身笑罗天诚喂，你别假深沉，你也是啊，自作多情。训

发货及物流超快，第二天到货还记得上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。书不错 还送光碟 就是快递不给力 太慢了 但还行

好期待的书

可来了在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于

：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？

广告学特色专业系列教材广告策划这本书挺好的拿到就浏览了一下感觉不错价格也不贵发货速度快挺喜欢店家发货后发的那条短信的称呼——大侠！在中国大学的体系里具有无可争辩的神圣性。因为，教材具有知识的传统谱系，有问题的标准答案，有权威的操作规程。专业建设的主要工程就是建设教材体系。而我讲授广告学多年，深知在广告学领域中，教材必得与时俱进替代更换。这个产业领域进展太快，经验和案例的积累十分丰富，而广告学的各个知识领域几乎每隔几年就有一个大幅度的变化。第二章广告策划的理论依据第一节广告策划中的思维方法一、系统思维在广告策划中，广告的系统思维具有特殊的意义，把握系统思维方法是广告策划的起点。1.静态上充分认识到广告工作的整体性广告工作的整体性，主要表现在以下四个方面（1）广告宣传是社会组织务实工作的重要组成部分，是社会组织的社会行为之一，它与组织的工作总体是局部与整体的关系。广告宣传隶属于社会组织的工作网络，促进社会组织的整体发展，这是广告宣传整体性的重要表现。（2）广告宣传是一个相对独立、完整的工作体系，是一个结构完整、范围明确的有机整体。现代广告宣传工作的目标就是促使组织的决策方针和工作程序符合社会利益和公众利益，促进社会组织与公众需求、利益上的一致性。（3）广告宣传的运行是一个完整的动态过程。这种动态过程的整体性是广告宣传工作整体性的具体表现。广告宣传的基本程序应该是一个紧密相接的完整过程，呈现出动态的有序性和整体的有机性。（4）广告宣传工作不满足于获得分散、孤立的宣传效应，而是执著地追求整合效益。2.动态上自觉谋求广告工作的规模效应谋求广告工作的规模效应，主要表现在以下四个方面（1）主题性。注意广告宣传内容的主题性，做到既有中心主题，又有内容间的互补性和衬托性，创造广告内容上的规模效应。广告内容如果过于分散，没有主题，就等于失去了广告作品之间的纽带，彼此没有关联，都是孤立地发挥作用，那么就会大大降低广告作品的影响力。反之，如果广告作品具有鲜明的主题内容，并有演绎开来的衬托内容，那么就能形成强大的冲击力。在中国大学的体系里具有无可争辩的神圣性。因为，教材具有知识的传统谱系，有问题的标准答案，有权威的操作规程。专业建设的主要工程就是建设教材体系。而我讲授广告学多年，深知在广告学领域中，教材必得与时俱进替代更换。这个产业领域进展太快，经验和案例的积累十分丰富，而广告学的各个知识领域几乎每隔几年就有一个大幅度的变化。第二章广告策划的理论依据第一节广告策划中的思维方法一、系统思维在广告策划中，广告的系统思维具有特殊的意义，把握系统思维方法是广告策划的起点。1.静态上充分认识到广告

我爱读书，因为读一本好书可以让我们分清美丑，明辨是非。歌德说过：“读一本好书，就是和许多高尚的人谈话。”是啊，读一本好书使我们可以从圣贤和智者的叮咛中顿悟人生的真谛，从伟人的人生记录中感悟崇高的境界和高尚的情怀，从科学家奋斗的文字里体会攀登的艰辛和执着，从英雄可歌可泣的故事中找到他们同命运搏击的坚强意志。一本好书总是把真善美放在最高的席位，以此端正读者的人生态度，一本好书经得起时间的推敲，经得起岁月的打磨；一本好书是我们的良师益友，一本好书将使我们受益终生！我们知道，站在巨人的肩膀上，我们可以看得更远；以书作垫脚石，我们可以攀得更高。万般皆下品，唯有读书高。书是知识的宝库，是她，开阔了我的视野，丰富了我的生活；书，是人类的阶梯，是她，帮助我不断提高，不断进步；书，是快乐的源泉，是她，带给我幸福，带给我满足。拥有书，我们就拥有了整个世界，拥有书，我们就拥有了美好的明天！读书，真好！读书能促使人更好的反思，从而实现自我人生层次的提升和生命的升华。反思对于教师很重要，只有不断反思，才能不断进步。反思，是一

个自我总结、积累、提高的过程。俗话说，做事要三思而行。在我的教学中我是深有体会的。记得初为人师时，走上课堂，结果讲课捉襟见肘，才发觉自己掌握的知识只是在学校学的一些皮毛，平时书读的太少。看看人家魏书生、韩军、李镇西等“那一代”教育上的大家，他们在讲课时对学科知识的系统整合和灵活调度，丰富广博的社会科学、自然科学、人文科学知识的信手拈来，教育学、心理学、新课程理念的自如运用，这些都是读书读到一定程度上才具有的游刃有余。作为一位物理教师不能只知道牛顿定律，也必须对其他知识有所知晓。这样，教师在课堂上、在生活中，才能“胸藏万汇凭吞吐，笔有千钧任翕张”，才能引经据典，妙语连珠，给学生以知识的充实和心灵的震撼。人生活在社会中是离不开读书的，人的发展也是离不开学习的，人生的任何阶段，都要保持学习的积极性，教师更需要如此。时刻做到“学生要一滴，教师要有一桶”的准备，现实中读书可以缓解教学中捉襟见肘、底气不足、不能游刃有余的窘况。所以，把读书当作一种乐趣，并自觉把读书和教学结合起来，做到博览、精思、熟读，更好的指导自己的工作，让自己不断成长。读书就如漫步春天，感受“乱花渐欲迷人眼，浅草才能没马蹄”的生机；读书就如徘徊夏日，欣赏“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”的瑰丽；读书就如回味秋天，领略“停车坐爱枫林晚，霜叶红于二月花”的美景；读书就如追忆冬季，感叹“墙角数枝梅，凌寒独自开”的精神。Y

书很好，包装严实，无破损，是正版书

女性是天生的购物狂，对于购物总是有一些潜藏在体内的欲望，其实女性购物是心理的一定反映，尽管并非所有女性都承认，促使购物欲出现的原因也并非每个女性都一样。西方有句古话：把东西卖给有钱、有势、有需求的人。有趣的是，这里的“人”更适合于指代女人。现代女性普遍经济独立，在家庭购物中大权在握，堪称“有钱有势”。而说到有需求，最近英国一本时尚杂志的调查结果作了最好的注脚——女人每5秒就要想到一次购物，这种痴迷甚至超过了与自己的伴侣相处。当然拉，我这种女性，自然喜欢到网上京东来挑选东西拉。嘻嘻！好了废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|废话不多说同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢京东商城图书频道提供丰富的图书产品,种类包括小说、文学、传记、艺术、少儿、经济、管理、生活等图书的网上销售,为您提供最佳的购书体验。网购上京东，省钱又放心!在网上购物，动辄就要十多元的运费，往往是令许多网购消费者和商家踌躇于网购及销售的成本。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。这是一个太摔的举动了，支持京东。给大家介绍本好书《小时代3.0：刺金时代》内容简介《小时代3.0：刺金时代》是郭敬明的第五部长篇小说，于2007年11月开始在《最小说》上独家连载，获得读者们空前热烈的追捧，各大媒体的相关讨论和争议也层出不穷，一场火爆的《小时代3.0：刺金时代》风潮由此掀起。郭敬明在《小时代3.0：刺金时代》的创作中，又一次展现了对多种文字风格的完美驾驭能力。他以全新的叙事风格和敏感而细微的笔触，将当代青少年、大学生、都市白领的生活和情感故事集中、加工、娓娓道来，从小角度展现了作者对整个社会的观察和思考。这部长篇系列正式开始前，郭敬明曾许诺将要连续创作五年，而在五年终结之际，《小时代3.0：刺金时代》系列将如约迎来它辉煌的谢幕。林萧、简溪、顾源、顾里、南湘、唐宛如……五年间，他们已然成为陪伴读者们度过青春时期的伙伴，他们仿佛活生生地站在读者身边，呼吸着，微笑着，与每一个人共同欢乐，共同哭泣。故事有终结的一天，然而人物却能跃出故事，在读者心中长长久久地鲜活下去，从这个意义上来讲，《小时代3.0：刺金时代》是每一个读者的小时代，它

永远也不会完结。

第七章 广告文案的内容 / 220

今天看到的s，中国广告和国际广告趋势一样O，经历了几个深刻的冲击。第一是t
传媒科技的进步改变了今天的u传媒环境、人们的沟通和传P播行为，P人们接触信息的
渠道工具变了，信息内容和形式变了。特别是当移动终端、P互联网和通讯卫星结合的
时候，w大众传媒广告时代的真正挑战来临了。第二个冲击是今天的消费x者有了很大的
的R改变，其年龄层、社会心理、文化品y味S、娱乐兴趣渗透在有意识或无意识的消费
行为当z中。(97%好评) 第六节 广告策划的理论依据 第三节 (66%好评)A 第二节
广告市场分析 / 95 2.动态上自觉谋求广告工作的规模效应 广告表现策略 / 176
产品认识 / 71C 第六章 (1D00%好评) 广告策划创意 (第2版) (97%好评) 第三章
广告策划Z与消费者行为乃4 第十章 第二章 广告媒体策划 / 192
广告文案主题创意 / 226 产品定位 / 83 b(100%好评) 媒介策略制a订 / 205
2.动态上自觉谋求H广告工作的规模b效应 d ¥ 60l.70d(8.8折) 奢侈品营销 l(100%好评)
广告媒体策划 / 1c92 广d告策划效果评估 / 254f 第一节 2fK1条 广告定位策e略 / 84 6条
(100%好评) 第二节 广告预算的管f理 / 2g52 ¥ 31h.20(7.8折) 广告策M划书 / 260 h6M条
(100%好评) 第七章 广告策划书实施 / 263 第二节 广告战略j策划概述 / 155O
i广告提案 / 261

中国高等院校的广告学专业迄今走过了20多年的历程。这个专业适逢其时，与方j兴未
艾的中国广告业共同成长。现k在就全国广告学本科和专科的分布来看，已经蔚为大观
。即便是广告业界需要大量广告人才，即便是广告学专业不断催生，即便是广告学教科
书、参考o书新作叠出，还是不时可以听到这样的怀疑：到n底是不是需要在大学里面
办广告学专业？广告人才能不能通过教科书和课堂培养出来q？ 广告市场分析 / 95
(100%好评) 广告战略设计 / 162 (100%好评) 产X品认识 / 71 X广告媒介策略 / 199
第二节 第四节 产品认识与定位 / 70 广告创意核心过程 / 140 广告策划方案评价 / 264
¥ 28.50(7.5折) 市场调查与分析 / 88 1.静态上充分认识到广告工作的整体性
品牌u与VI设计 ¥ 49.50(7.bx5折) 第四节 产c品认识与定位 / 70
广告策划与市y场学原理乃1 奢侈品营销 (100%好评) 第一节 第二节
(2) 广告宣传是一个相对独立、完整的工作体系，是一个结构完整、范围明确的有机
整体。现代广告宣传工作的目标就是促使组织的决策方针和工作程序符合社会利益C和
公众利益，促进h社会组织与公众需求、利益上的一致性。几种

广告实施策略 / 187 第二章 第i六节 广告工作的整体性，主要表现在以下四个l方j面：

¥ 22.60(6.k5折) 媒介广告价值评估 / 210 第一节 (97%好评) 广告创意 / 99 第三节
说服力 广告m策划内容 / 6 第四节 广告策划书实施 / 263n 1n225条 第一节

广告预算策划 / 236 7836条 种族简史 广告创意 / 10p0 第一节

今天我r们p看到的，中国广告和国际q广告趋势一样，经历了几个深刻的冲击。第一是
传媒科技的进步改变了今天的传媒环境、人们的沟通和传播行为，人们接触信息的渠道
工具变了，信息内容和形式变了。特别t是当移动终端、互联网和通讯卫星结合的时候
，大众传媒广告时代的真正挑战来临了。第二个冲击是今天的消费者有了很大的改变，
其年龄层、x社会心理、文化品味、娱乐兴趣渗透在有意识或无意识的x消费行为当中。
广告策x划与文化观念， / 44 第三节 广告策划效果评估的内y容 / 255 ¥ 19.6z0(7.3折)
第三节 广z告策略策划 / 175 第五节 (95%好评) 广告策划的概念与作用 / 2 第三C节
第二节 广告工作的整体性，主要表现在以下四个方面： 3067条 第一节

媒介广告价值评估 / 210

中国高等院校的广告学专业迄今走过了20多年的历程。这个专业适逢其时，与方兴未艾
的中国广告H业共F同成长。现在就全国广告学本科和专科的分布来看，G已G经蔚为大
观。即便是广告业界需要大量广告人才，即便是广告学专业不断催生，即便是广告学教

科书、参考书新作叠出，还是不时可以听到这样的怀疑：到底是不是需要在大学里面办广告学专业？广告人才能不能通过教科书和课堂培养出来？第一节N广告战略设计／162 第M十一章 (97%好评)O 广告策划内容／6 第四节广告文案主题创意／22P6

(3) 广告宣传的运行是一个完整的动态过程。O这种动态过程的整O体性是广告宣传工作整体性的具体表现。广告宣传的基本程序应该是一个紧密相接的完整过程，呈现出动态的有序性和整体S的有机性。 第四节 广告战略策划概述／155 第四S节人性的弱点全集 策U划的历史渊源／2 第二节 广告预算策划的作用／23T7 (93%好评) 策划U的历史渊源／2 第五节 广V告预算策划的作用／237 ￥16.00(5折) (97%好评) 几种经典创意法／106 第二节 广告策划的理论依据 3269条 第三节媒体的功能——Y有关大众媒体的理论／196 广告提案／261 ￥18.30(7.1折) 第三章广告表现策略／176 第三节 (93%好评)a)c 广告策划与消费者行为乃4 第四节广告策划效果d评d估／254 2457条 第二节 第一节 广告预算策划／239

印刷精致得很

书很好是正版的，包装一般，书角有点压坏，还好的不影响什么，质量很好，发货速度很快，两天就收到了，书的内容确实很实用，这些天忘记回老家拿书了，家里人帮忙收到这本书，很早就收到了。在大家都说在京东买东西的时候，一直没在京东逛过。前一段时间帮老妈买电视盒，在京东买了一个，没什么问题，主要是快递很快。前几天又买了一个豆浆机，九阳的，买回来，用了几回，还不错。主要是不是我做，男朋友做，说挺不错。没有买亏。比超市便宜了200块。快递还是很快。但是感觉京东的快递服务要改进一下：选货到付款，明明说先验货，再给钱的。还好用的没什么问题，买了两次都还可以。像京东这么大的店，而且现在也有名气了，各种服务都应该做的完善一点，特别是快递，是和客户直接交互的。其实我也知道这是快递的问题不是京东的问题就是了，快递网上有的说的很可怕，将你的东西乱丢的，京东的还算不错了。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。据说，2011年8月24日，京东与支付宝合作到期。官方公告显示，京东商城已经全面停用支付宝，除了无法使用支付服务外，使用支付宝账号登录的功能也一并被停用。京东商城创始人刘先生5月份曾表示京东弃用支付宝原因是支付宝的费率太贵，为快钱等公司的4倍。在弃支付宝而去之后，京东商城转投银联怀抱。这点我很喜欢，因为支付宝我从来就不用，用起来也很麻烦的。好了，现在给大家介绍三本好书：《古拉格：一部历史》在这部受到普遍称赞的权威性著作中，安妮·阿普尔鲍姆第一次对古拉格——一个大批关押了成百上千万政治犯和刑事犯的集中营——进行了完全纪实性的描述，从它在俄国革命中的起源，到斯大林治下的扩张，再到公开性时代的瓦解。阿普尔鲍姆深刻地再现了劳改营生活的本质并且将其与苏联的宏观历史联系起来。《古拉格：一部历史》出版之后立即被认为是一部人们期待已久的里程碑式的学术著作，对于任何一个希望了解二十世纪历史的人来说，它都是一本必读书。厌倦了工作中的枯燥忙碌？吃腻了生活中的寻常美味？那就亲手来做一款面包尝尝吧！面包不仅是物质生活的代名词，还是温暖和力量的化身。作者和你一样，是一个忙碌的上班族，但她却用六年的烘焙经验告诉你：只要有一颗热爱生活的心，一双勤快灵活的手，美味的面包和美好的生活，统统都属于你！<停在新西兰刚刚好>100%新西兰=1%旅行1%打工

98%成长全世界年轻人都在打工度假！错过30岁就等下辈子！她叫巴道。26岁那年，她发现一个书本上从来没有提过的秘密：全世界年轻人都在打工度假。拿到打工度假签证，你不必承担巨额旅费，也不必羞于张口找父母要钱，因为你可以像当地人一样打工赚钱。你不会成为一个无趣又匆忙的观光客，因为你可以花一年的时间，看细水长流。目

前向中国大陆开放这种签证的国家，只有新西兰——《霍比特人》和《魔戒》的故乡，百分百纯净的蓝天白云，山川牧场。世界向年轻人敞开了一道门。门外光芒万丈，门里波谲云诡。巴道发现，自己心动了。|

快递不错很快

京东物流很快。书质量很好，也没有损坏。同桌说挺好的，她很喜欢，就是发的快递说发的其他快递，回来一看ems害的我，查不到物流。很喜欢的书，不过运送过程中包装能保护好一点就好了，一本的硬质封面上有个坑，不过塑封很完整，不错，包装仔细，发货及时，价廉物美啊在大家都说在京东买东西的时候，一直没在京东逛过。前一段时间帮老妈买电视盒，在京东买了一个，没什么问题，主要是快递很快。前几天又买了一个豆浆机，九阳的，买回来，用了几回，还不错。主要是不是我做，男朋友做，说挺不错。没有买亏。比超市便宜了200块。快递还是很快。但是感觉京东的快递服务要改进一下：选货到付款，明明说先验货，再给钱的。还好用的没什么问题，买了两次都还可以。像京东这么大的店，而且现在也有名气了，各种服务都应该做的完善一点，特别是快递，是和客户直接交互的。其实我也知道这是快递的问题不是京东的问题就是了，快递网上有的说的很可怕，将你的东西乱丢的，京东的还算不错了。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：《电影学院037?电影语言的语法:电影剪辑的奥秘》编辑推荐：全球畅销三十余年并被翻译成数十种语言，被公认为讨论导演、摄影、剪辑等电影影像画面组织技巧方面最严密、实用的经典之作。|从实践出发阐明摄影机位、场面调度、剪辑等电影语言，为“用画面讲故事”奠定基础；百科全书式的工作手册，囊括拍摄中的所有基本设计方案，如对话场面、人物运动，使初学者能够迅速掌握专业方法；近500幅机位图、故事板贯穿全书，帮助读者一目了然地理解电影语言；对大量经典影片的典型段落进行多角度分析，如《西北偏北》、《放大》、《广岛之恋》、《桂河大桥》，深入揭示其中激动人心的奥秘；《致青年电影人的信:电影圈新人的入行锦囊》是中国老一辈电影教育工作者精心挑选的教材，在翻译、审订中投入了巨大的心力，译笔简明、准确、流畅，惠及无数电影人。二、你是否也有错过的挚爱？有些人，没有在一起，也好。如何遇见不要紧，要紧的是，如何告别。《莫失莫忘》并不简单是一本爱情小说，作者将众多社会事件作为故事的时代背景，俨然一部加长版的《倾城之恋》。“莫失莫忘”是贾宝玉那块通灵宝玉上刻的字，代表着一段看似完美实则无终的金玉良缘。叹人间美中不足今方信，纵然是举案齐眉，到底意难平。“相爱时不离不弃，分开后莫失莫忘”，这句话是秋微对感情的信仰，也是她对善缘的执念。才女作家秋微近几年最费心力写的一本小说，写作过程中由于太过投入，以至揪心痛楚到无法继续，直至完成最后一个字，大哭一场，才得以抽离出这份情感，也算是对自己前一段写作生涯的完美告别。

非常不错正是我想要的

宝贝非常不错，和图片上描述的完全吻合，丝毫不差，无论色泽还是哪些方面，都十分让我觉得应该称赞较好，完美！

书是正品，很不错！速度也快，绝对的好评，下次还来京东，因为看到一句话：女人可以不买漂亮衣服不买奢侈的化妆品但不能不看书，买了几本书都很好值得看。在大家都说在京东买东西的时候，一直没在京东逛过。前一段时间帮老妈买电视盒，在京东买了一个，没什么问题，主要是快递很快。前几天又买了一个豆浆机，九阳的，买回来，用了几回，还不错。主要是不是我做，男朋友做，说挺不错。没有买亏。比超市便宜了200块。快递还是很快。但是感觉京东的快递服务要改进一下：选货到付款，明明说先验货，再给钱的。还好用的没什么问题，买了两次都还可以。像京东这么大的店，而且现在也有名气了，各种服务都应该做的完善一点，特别是快递，是和客户直接交互的。其实我也知道这是快递的问题不是京东的问题就是了，快递网上有的说的很可怕，将你的东西乱丢的，京东的还算不错了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。现在，京东域名正式更换为JDCOM。其中的“JD”是京东汉语拼音（JING DON|G）首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。|给大家介绍本好书《我们如何走到这一步》自序：这些年，你过得怎么样我曾经想过，如果能时光穿梭，遇见从前的自己，是否可以和她做朋友。但我审慎地不敢发表意见。因为从前的自己是多么无知，这件事是很清楚的。就算怀着再复杂的爱去回望，没准儿也能气个半死，看着她在那条傻乎乎的路上跌跌撞撞前行，忍不住开口相劝，搞不好还会被她厌弃。你看天下的事情往往都是一厢情愿。当然我也忍住了各种吐槽，人总是要给自己留余地的，因为还有一种可能是，未来的自己回望现在，看见的还是一个人。好在现在不敢轻易放狠话了，所以总算显得比年轻的时候还有一分从容。但不管什么时候的你，都是你。这时间轴上反复上演的就是打怪兽的过程。过去困扰你的事情，现在已可轻易解决，但往往还有更大的boss在前面等你。“人怎么可能没有烦恼呢”——无论是你初中毕业的那个午后，或者多年后功成名就那一天，总有不同忧伤涌上心头：有些烦恼是钱可以解决的，而更伤悲的是有些烦恼是钱解决不了的。我们曾经在年少时想象的“等到什么什么的时候就一切都好起来了”根本就是个谬论。所以，只能咬着牙继续朝前走吧。

挺好的，跟我想的一样 废话不多说

同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢今天家里没有牛奶了，我和妈妈晚上便去门口的苏果便利买了一箱牛奶和一点饮料。刚好，苏果便利有一台电脑坏了，于是便开启了另外一台电脑。因为开电脑和调试的时间，队伍越排越长。过了5分钟，有一个阿姨突然提出把键盘换了，这样就能刷卡了。我妈妈就在旁边讲了一句：“键盘不能热插拔，必须要重启。”那个阿姨好像没听见，还在坚持己见。我提出：“妈妈，我们不要在这家店卖了吧！又不是在其他地方买不到。”妈妈看了看队伍，同意了。我们把东西一放，就去了另一家百货。我提出要换另一家店不是只因为这队伍太长，还有店员素质之差。你布置了两台电脑，那你随时都要准备好换一台电脑呀，你现在让人的感觉就是你只有一台电脑能用，那一台就好像是摆设，没有一点用。我气愤不过跟妈妈说“我们去网上买吧”这样就来京东了，看到了这本书就顺便买了。爱玲女士在文字上的天才，固然令人倾倒。但是她的两个男友，前者胡兰成，后者赖雅，对于爱玲，均算不得佳偶。有人分析说，爱玲欠缺良好父爱的童年阴影，使得她终生都在寻找坏男人的圈子里打转转。父母对人的影响之重大，往往出乎人自身的意料。很多人一生的目标，都在追求别人的认同或者羡慕，甚或是鬼魂

——已经过世的父母或祖辈的鬼魂的表彰。在伴侣关系中，人们寻找另一半的类型，往往会是父亲或母亲的形象投射，然后加以理想的修饰。遗憾的是，这两种人格模型，爱玲都具有。就在我胡思乱想时，一页纸从书中掉落出来，竟然是中国青年出版社的公用信笺，上面居然有我用钢笔胡乱翻译的德莱顿的诗歌《爱之永诀》，改得稀里哗啦，还沾了一块墨水，还有几道看来是给钢笔试水的蓝印子，看来是用我那个旧办公桌上的蘸水笔写的。这令我立即感伤难耐起来。那张桌子，是文学室一个受排挤的主任怅然离开后传给我的，特别宽大的旧木头桌，上面遍布划痕，我曾经希望那是文学室当年著名的大作家萧也牧用过的桌子，从五十年代一直传到我这里。好了，现在给大家介绍两本好书：《婚姻是女人一辈子的事》简介：最实用剩女出嫁实战手册、婚女幸福宝典；婚姻不是最终归宿，幸福的婚姻才是真正目的；内地首席励志作家陆琪首部情感励志力作；研究男女情感问题数年，陆琪首本情感婚姻励志作品。作者作为怀揣女权主义的男子，毫无保留地剖析男人的弱点，告诉女人应该如何分辨男人的爱情，如何掌控男人，如何获得婚姻的幸福。事实上，男人和女人是两种完全不同的动物，用女人的思考方式，永远也了解不透男人。所以陆琪以男性背叛者的角度，深刻地挖掘男人最深层的情感态度和婚姻方式，让女人能够有的放矢、知己知彼，不再成为情感掌控的弱者。二、《正能量（实践版）》——将“正能量”真正实践应用的第一本书！心理自助全球第一品牌书！销量突破600万册！“世界级的演讲家和激励大师”韦恩·戴尔，为我们带来了这本世界级的心理学巨作！他在韦恩州立大学获得过教育咨询博士学位，曾任纽约圣约翰大学教授，是自我实现领域的国际知名作家和演讲家。他出版过28本畅销书，制作了许多广播节目和电视录像，而且在数千个电视和广播节目中做过嘉宾访谈。本书跻身《纽约时报》畅销书榜数十周之久，在全球取得了极高的赞誉，曾激励数百万人走上追逐幸福之路。《正能量（实践版）》——内容最实用、案例最详实，10周改善你的人生！这本书是作者联合数十位科学家、心理学家，耗费十余年心力的研究结晶。通过一系列行之有效的方法，以帮助所有身处人生低谷、长期焦虑、沮丧、消沉、自我怀疑的人，过上幸福喜乐的生活。每一章都像一次心理咨询，详细论述了各种自我挫败行为，分析我们之所以不愉快、消极应对生活的原因，把人们日常生活中所暴露的性格缺陷（如自暴自弃、崇拜、依赖）和不良情绪（如悔恨、忧虑、抱怨、愤怒）逐条分析，揭开你最想知道的心理学真相，每章结尾都提供了简易的方法，使得你即刻改变恶行，拥抱新生。

书很好.质量不错

工作之余,人们或楚河汉界运筹帷幄,或轻歌曼舞享受生活,而我则喜欢翻翻书、读读报,一个人沉浸在笔墨飘香的世界里,跟智者神游,与慧者交流,不知有汉,无论魏晋,醉在其中。我是一介穷书生,尽管在学校工作了二十五年,但是工资却不好意思示人。当我教训调皮捣蛋的女儿外孙子们时,时常被他们反问:“你老深更半夜了,还在写作看书,可工资却不到两千!”常常被他们噎得无话可说。当教师的我这一生注定与清贫相伴,惟一好处是有双休日,在属于我的假期里悠哉游哉于书香之中,这也许许多书外之人难以领略的惬意。好了,废话不多说。好了,我现在来说说这本书的观感吧,一个人重要的是找到自己的腔调,不论说话还是写字。腔调一旦确立,就好比打架有了块趁手的板砖,怎么使怎么顺手,怎么拍怎么有劲,顺带着身体姿态也挥洒自如,打架简直成了舞蹈,兼有了美感和韵味。要论到写字,腔调甚至先于主题,它是一个人特有的形式,或者工具;不这么说,不这么写,就会别扭;工欲善其事,必先利其器,腔调有时候就是“器”,有时候又是“事”,对一篇文章或者一本书来说,器就是事,事就是器。这本书,的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。[发货真是出乎意料的快,昨天下午订的货,第二天一早就收到了,赞一个,书质量很好,正版。独立包装,每一本有购物清单,让人放心。帮人家买的书,周五买的书,周天就收到了,快递很好也很快,包装很完整,跟同学一起买的两本,我们都很喜欢,谢谢!据了解,京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务,近1000家配送站,并开通了自提点,社区合作、校园合作、便利店合作等形式,可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求,京东商城打造了万人的专业服务团队,拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖,以

及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，

而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

很好，很实用，快递很快

吃完午饭，趁手头工作不多，便给朋友发了条短信，这次等了半个小时，却依旧没有朋友的回信。我开始坐立不安，记得不久的过去，就算她忙，她总会在半小时内回他的呀！他怀疑难道是自己昨天没发短信给她她生气了？两小时后信息回来，告诉我要到京东帮他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来京东买书了。没有想到书到得真快。在我还没有看这本书的时候，我丝毫不怀疑它是一本好书，很符合80后读者的口味。很难想象一本图书会被我看得像郭德纲的相声书一样，在地铁上都如饥似渴地手不释卷。人都说《红楼梦》是一部罕见的奇书，是人生的镜子，那么对于这部书，在某种意义上也令我感到了丝丝“找出心中所想”的意味，因为我不仅从中看出大论的味道，更是以一种看搞笑图书的心情在愉悦自己，事实上这本书确实不失幽默，在大论了一把之后确实愉悦了广大读者，在此之前，我从来没想过会像一本幽默小说一样去看这本书，因为多年来这类书的泛滥使我对其十分不屑。废话不多说

同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，

而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三

年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

京东的货，应该是正版

记得有一次，我独自一人出来逛街。逛了大半天，什么也没有买到，不是东西不合适，就是价格太高，就在我准备两手空空打道回府的时候，无意中发现前方不远处有一个卖小百货的商店，走上前去一看，商店里面正挂着一些极其精致漂亮的背包，那时为了不至于两手空空回去，我总想凑合着买点东西，经过一番讨价还价，便商定了价格，付了钱之后，我正准备拿起我相中的背包离开的时候，无意中发现背包上有一根拉链坏了，于是我又重新挑选了一个，正要转身离开，那店主居然耍赖说我还没有付钱，硬拉着要我付钱，还说什么谁能证明你付了钱呢？没办法，我是自己一个人去的，旁边又没有其它顾客，谁能证明呢？天晓得。我辩不过她，只好愤愤不平地两手空空回去了。从那以后，我吃一堑，长一智，我就常常到网上购物了。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|好大一本书，是正版！各种不错！只是插图太多，有占篇幅之嫌。故事很精彩，女儿很喜欢。书写的不错，能消除人的心瘾。目前已经戒烟第三天了，书拿到手挺有分量的，包装完好。还会继续来，一直就想买这本书，太谢谢京东了，发货神速，两天就到了，超给力的！5分！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？

《给你一个团队，你能怎么管》作者用他参与海外上市公司与国内民营企业管理的亲身经历，分享团队的建设与管理经验。他通过简洁有趣的描述，翔实动人的案例，为我们揭示管理的真相，告诉你应该如何建设和管理一个团队，内容富有系统性与针对性，简单易懂，容易上手，尖锐深刻。

团队管理，这是一个简单直接但又让许多人充满困惑的命题。说它简单，是因为团队无非只有三个条件：自主性，思考性和协作性。只要使你手底下的这帮人充分具备了这三大要素，一个合格的团队就建立了，它随着你的指挥棒冲锋陷阵，无所不至。但让很多管理者困惑的是，在实际的执行中，人们会遇到诸多现实而无奈的困境，会发现情况并非如此，原来还有这么多潜在的未知的问题。人性的种种缺陷，往往让团队的组建和管理面临无穷大的风险，不管你脚下是一家无足轻重的小公司，还是世界500强企业，他们的中高层领导者及员工本身都有这种苦恼。即，你明明身在团队，却感受不到一支成熟强大的团队的支撑，经常孤军奋战，陷入苦斗，多倍付出，却只能得到可怜微少之回报。

《给你一个团队，你能怎么管》的主要目的，就是解决这种普遍存在于各种组织中的“团队之惑”。书中的内容简洁易懂，有着非常清楚的定位，适合中国的中高层管理者学习参考，同时又具有很强的总结性，告诉你如何管理一个团队，如何突破自我，对于创业者和有志于从事管理行业的人，提供了丰富的经验。

《给你一个团队，你能怎么管》作者用他参与海外上市公司与国内民营企业管理的亲身经历，分享团队的建设与管理经验。他通过简洁有趣的描述，翔实动人的案例，为我们揭示管理的真相，告诉你应该如何建设和管理一个团队，内容富有系统性与针对性，简单易懂，容易上手，尖锐深刻。

团队管理，这是一个简单直接但又让许多人充满困惑的命题。说它简单，是因为团队无非只有三个条件：自主性，思考性和协作性。只要使你手底下的这帮人充分具备了这三大要素，一个合格的团队就建立了，它随着你的指挥棒冲锋陷阵，无所不至。但让很多管理者困惑的是，在实际的执行中，人们会遇到诸多现实而无奈的困境，会发现情况并非如此，原来还有这么多潜在的未知的问题。人性的种种缺陷，往往让团队的组建和管理面临无穷大的风险，不管你脚下是一家无足轻重的小公司，还是世界500强企业，他们的中高层领导者及员工本身都有这种苦恼。即，你明明身在团队，却感受不到一支成熟强大的团队的支撑，经常孤军奋战，陷入苦斗，多倍付出，却只能得到可怜微少之回报。

《给你一个团队，你能怎么管》的主要目的，就是解决这种普遍存在于各种组织中的“团队之惑”。书中的内容简洁易懂，有着非常清楚的定位，适合中国的中高层管理者学习参考，同时又具有很强的总结性，告诉你如何管理一个团队，如何突破自我，对于创业者和有志于从事管理行业的人，提供了丰富的经验。

《给你一个团队，你能怎么管》作者用他参与海外上市公司与国内民营企业管理的亲身经历，分享团队的建设与管理经验。他通过简洁有趣的描述，翔实动人的案例，为我们揭示管理的真相，告诉你应该如何建设和管理一个团队，内容富有系统性与针对性，简单易懂，容易上手，尖锐深刻。

团队管理，这是一个简单直接但又让许多人充满困惑的命题。说它简单，是因为团队无非只有三个条件：自主性，思考性和协作性。只要使你手底下的这帮人充分具备了这三大要素，一个合格的团队就建立了，它随着你的指挥棒冲锋陷阵，无所不至。但让很多管理者困惑的是，在实际的执行中，人们会遇到诸多现实而无奈的困境，会发现情况并非如此，原来还有这么多潜在的未知的问题。人性的种种缺陷，往往让团队的组建和管理面临无穷大的风险，不管你脚下是一家无足轻重的小公司，还是世界500强企业，他们的中高层领导者及员工本身都有这种苦恼。即，你明明身在团队，却感受不到一支成熟强大的团队的支撑，经常孤军奋战，陷入苦斗，多倍付出，却只能得到可怜微少之回报。

《给你一个团队，你能怎么管》的主要目的，就是解决这种普遍存在于各种组织中的“团队之惑”。书中的内容简洁易懂，有着非常清楚的定位，适合中国的中高层管理者学习参考，同时又具有很强的总结性，告诉你如何管理一个团队，如何突破自我，对于创业者和有志于从事管理行业的人，提供了丰富的经验。

初，智宣子将以瑶为后。智果曰：“不如宵也。瑶之贤于人者五，其不逮者一也。美鬓长大则贤，射御足力则贤，伎艺毕给则贤，巧文辩慧则贤，强毅果敢则贤，如是而甚不仁。夫以其五贤陵人，而以不仁行之，其谁能待之？若果立瑶也，智宗必灭。”弗听，智果别族于太史为辅氏。赵简子之子，长曰伯鲁，幼曰无恤。将置后，不知所立。乃书训戒之辞于二简，以授二子曰：“谨识之。”三年而问之，伯鲁不能举其辞，求其简，已失之矣。问无恤，诵其辞甚习，求其简，出诸袖中而奏之。于是简子以无恤为贤，立以为后。简子使尹鐸为晋阳。请曰：“以为茧丝乎？抑为保障乎？”简子曰：“保障哉！”尹鐸损其户数。简子谓无恤曰：“晋国有难，而无以尹鐸为少，无以晋阳为远，必以为归。”及智宣子卒，智襄子为政，与韩康子、魏桓子宴于蓝台。智伯戏康子而侮段规，智国闻之，谏曰：“主不备，难必至矣！”智伯曰：“难将由我。我不为难，谁敢兴之？”对曰：“不然。《夏书》有之曰：‘一人三失，怨岂在明，不见是图。’夫君子能勤小物，故无大患。今主一宴而耻人之君相，又弗备，曰不敢兴难，无乃不可乎！螭、蚁、蜂、蛰，皆能害人，况君相乎！”弗听。

智伯请地于韩康子，康子欲弗与。段规曰：“智伯好利而悞，不与，将伐我；不如与之。彼狃于得地，必请于他人；他人不与，必向之以兵。然则我得免于患而待事之变矣。”康子曰：“善。”使使者致万家之邑于智伯，智伯悦。又求地于魏桓子，桓子欲弗与。任章曰：“何故弗与？”桓子曰：“无故索地，故弗与。”任章曰：“无故索地，诸大夫必惧；吾与之地，智伯必骄。彼骄而轻敌，此惧而相亲。以相亲之兵待轻敌之人，智氏之命必不长矣。《周书》曰：‘将欲败之，必姑辅之；将欲取之，必姑与之。’主不如与之以骄智伯，然后可以择交而图智氏矣。奈何独以吾为智氏质乎！”桓子曰：“善。”复与之万家之邑一。智伯又求蔡、皋狼之地于赵襄子，襄子弗与。智伯怒，帅韩、魏之甲以攻赵氏。襄子将出，曰：“吾何走乎？”从者曰：“长子近，且城厚完。”襄子曰：“民罢力以完之，又毙死以守之，其谁与我！”从者曰：“邯郸之仓库实。”襄子曰：“浚民之膏泽以实之，又因而杀之，其谁与我！其晋阳乎，先主之所属也，尹鐸之所宽也，民必和矣。”乃走晋阳。

三家以国人围而灌之，城不浸者三版。沈灶产蛙，民无叛意。智伯行水，魏桓子御，韩康子骖乘。智伯曰：“吾乃今知水可以亡人国也。”桓子肘康子，康子履桓子之跗，以汾水可以灌安邑，绛水可以灌平阳也。絺疵谓智伯曰：“韩、魏必反矣。”智伯曰：“子何以知之？”絺疵曰：“以人事知之。夫从韩、魏之兵以攻赵，赵亡，难必及韩、魏矣。今约胜赵而三分其地，城不没者三版，人马相食，城降有日，而二子无喜志，有忧色，是非反而何？”明日，智伯以絺疵之言告二子，二子曰：“此夫谗臣欲为赵氏游说，使主疑于二家而懈于攻赵氏也。不然，夫二家岂不利朝夕分赵氏之田，而欲为危难不可成之事乎？”二子出，絺疵入曰：“主何以臣之言告二子也？”智伯曰：“子何以知之？”对曰：“臣见其视臣端而趋疾，知臣得其情故也。”智伯不悛。絺疵请使于齐。

赵襄子使张孟谈潜出见二子，曰：“臣闻唇亡则齿寒。今智伯帅韩、魏而攻赵，赵亡则韩、魏为之次矣。”二子曰：“我心知其然也，恐事未遂而谋泄，则祸立至矣。”张孟谈曰：“谋出二主之口，入臣之耳，何伤也？”二子乃阴与张孟谈约，为之期日而遣之。襄子夜使人杀守堤之吏，而决水灌智伯军。智伯军救水而乱，韩、魏翼而击之，襄子将卒犯其前，大败智伯之众。遂杀智伯，尽灭智氏之族。唯辅果在。

臣光曰：智伯之亡也，才胜德也。夫才与德异，而世俗莫之能辨，通谓之贤，此其所以失人也。夫聪察强毅之谓才，正直中和之谓德。才者，德之资也；德者，才之帅也。云梦之竹，天下之劲也，然而不矫揉，不羽括，则不能以入坚；棠溪之金，天下之利也，然而不熔范，不砥砺，则不能以击强。是故才德全尽谓之圣人，才德兼亡谓之愚人，德胜才谓之君子，才胜德谓之小人。凡取人之术，苟不得圣人、君子而与之，与其得小人，不若得愚人。何则？君子挟才以为善，小人挟才以为恶。挟才以为善者，善无不至矣；挟才以为恶者，恶无不至矣。愚者虽欲为不善，智不能周，力不能胜，譬之乳狗搏人，人得而制之。小人智足以遂其奸，勇足以决其暴，是虎而翼者也，其害岂不多哉！夫德者人之所严，而才者人之所爱。爱者易亲，严者易疏，是以察者多蔽于才而遗于德。自古昔以来，国之乱臣，家之败子，才有馀而德不足，以至于颠覆者多矣，岂特智伯哉！故为国为家者，苟能审于才德之分而知所先后，又何失人之足患哉！

三家分智氏之田。赵襄子漆智伯之头，以为饮器。智伯之臣豫让欲为之报仇，乃诈为刑人，挟匕首，入襄子宫中涂厕。襄子如厕心动，索之，获豫让。左右欲杀之，襄子曰

远看，山绿油油地一片，山上的小草饱吸着地球母亲带给它们的雨露，它们不停地喝着，把小脸都涨得绿得发光。森林里的树妈妈、树爸爸、树爷爷、树奶奶、树娃娃，都欢快地跳起舞来，小鸟当它们的乐队为它们伴奏。整个世界都因这些小精灵的欢乐，而变得热闹不已。

光着小脚丫，走在柔柔的沙滩上，一个个的小脚印印地沙滩上，小沙子们好像正在为你按摩小脚，真舒服。小船在镜子般的湖面上荡漾着，不知道要漂到哪里去，好悠闲，好悠闲……

七月的雨怒吼着，与惊涛争鸣，肆无忌惮的掠过大地，人们讨厌它，植物害怕他……而我四月的绵绵细雨，温柔的渗入孩子们的衣裳。抚着孩子们的脸。人们期盼我的到来，我来了，万物就复苏了……我不是十二月的雨……十二月的雨，寒冷而吝啬，它来了，尽管他不大，可人们能躲的都躲起来了，不能躲的，颤抖着缩在伞里，不是嘴里还冒烟，庄稼冻得钻进土里，平时称王称霸的狮子也躲进山洞里呼呼大睡。

我，四月的雨，温暖而无私，我来了，尽管只有几根细线，可人们看了我，都冲了出来；几对情侣手牵着手，在我的见证下，延续着“天长地久”的爱；庄稼见了我，钻出碧玉般的苗儿；狮子在我的调教下，收起了平时的威武，温顺的在碧绿的小

草上走着……我，四月的雨，把天地织在一起，把两颗心紧紧相系。

我爱秋天的田野，秋天到了，田野脱去了绿衬衣，换上了黄毛衣，人们都感叹说：

“啊，秋天来了，万物要凋零了，作文之小学生作文:写景的作文：我爱秋天的田野但是，就在这黄色的田野上，我却找到了秋天的生机。

今天，我和爸爸、妈妈到郊外的田野上去玩。走在田野的小径上，我突然发现前面不远的地方，有什么东西在闪着红光，十分耀眼。走近一看，啊，是一簇簇盛开的芭蕉花。

芭蕉花又大又红，随着秋风不停地摆动，就像是一团团燃烧的火焰。

走在前面的爸爸突然对我喊起来：“周凌，快来看！”我和妈妈忙跑去，啊，原来爸爸在树丛中发现了一串串野葡萄。野葡萄是橙色的，挂在树枝上，就好像一串串透明玛瑙。爸爸揪住树枝，妈妈上前去采，把手也扎破了，但终于采到了一串野葡萄。

翻过一座小山，我们又仿佛走进了花的世界。盛开的野菊花遍地都是。红的、白的、紫的、粉的、淡绿色的、玫瑰色的，在微风中亭亭玉立，婀娜多姿，五彩缤纷。好看极了。我们一边看花，爸爸一边讲解：这叫钩，这叫黄石公，这叫绿新苹，这叫满斗星……

啊，真是千姿百态！

突然从灌木丛中飞窜出一只沙褐色，胸部淡棕色的小鸟，直插高空，清脆地鸣叫着，我高声叫喊：“鸟！鸟！是大麻雀吧！”爸爸笑着说：“那不是麻雀，那是‘告天子’也叫‘云雀’专在高空叫，这种鸟很灵活，有时从天空直落地面。”我正在仰头张望的时候，又飞起一只鸟，落在小树上了，叫声婉转悦耳，那是一只脖子火红火红的鸟，真可爱。爸爸指着说：“那是‘红点颏’，有优美的歌喉。咱们今天真幸运！”是啊，鸟正在用优美的歌喉，唱着一曲秋天的赞歌。

看着这秋天的田野，我在想，秋天不是凋零的季节，秋天充满着活力。秋天是美丽的，我们应该在这可爱的季节里，加紧努力，为我们的生活增添姿色！

小作者喜爱秋天的田野，能抓住表达思想感情的东西：在一片黄颜色之中，他发现了红、橙、紫、绿……在一片飘落的枯叶背后，他发现了姿态各异的野花：在似乎凄凉的背后，他发现了“活力”从而他发现了秋天应该是一个“加紧努力”的季节，应该抓住宝贵的时光，把生活打扮得更美丽。

文章语言朴实，把见，听，感触融为一体，首尾照应，表现了作者较强的认识能力。

看看远处的大山，雄伟极了，冬天留下来的积雪，还没来得及融化，依旧堆积在的大山上，就像给大山穿上一件雪白的外套，为大山增添了几分姿色，大山更美了！

大山脚下，有一座小房子，一排整齐的篱笆围绕着那座小房子。小房子的左边有一羊圈，在羊圈里几头小羊羔在妈妈的照顾下调皮着嬉闹，而羊爸爸和羊妈妈则在一旁吃着主人刚刚收割回来的嫩草。小房子的后面，有几排挺立在风中的白杨树，树上密密麻麻的树叶，随风飘摇的树枝，一晃一晃的，就像美丽的姑娘在招呼着远方的客人，一阵微风

吹来，树叶发出沙沙的响声，好像在告诉大家：春天来了……
小房子的前面，有一大片牧场，青青的牧草中间开着几十朵粉红色的小花，艳丽的小花引来了几只漂亮的蝴蝶在翩翩起舞，小花发出阵阵清香，沁人心脾，好像在迎接着春天的到来……
离小房子不远的地方，有一条小溪，小溪不是很深，清澈见底，小溪边堆积的一些石头，由于长时间的被水冲刷，那些石头很光滑，摸起来滑溜溜的。“扑通”一声，石头掉进小溪里，水面出现一圈一圈的花纹来，哦！忘了告诉大家，这条小溪叫“积水溪”，是由后山上的积雪融化成成千上万小水流，一直汇流到这里成了一条小溪，奇怪吧！簇拥在小溪旁是一大片绿茸茸的小草，草里夹着一些绿色的、紫色的、鹅黄色的野花，像一块五颜六色的地毯铺在小溪边。

[广告学特色专业系列教材：广告策划_下载链接1](#)

书评

[广告学特色专业系列教材：广告策划_下载链接1](#)