

电子银行业务营销技巧与案例分析 [Marketing Skills and Case Study of Electronic Banking]



[电子银行业务营销技巧与案例分析 \[Marketing Skills and Case Study of Electronic Banking\] 下载链接1](#)

著者:习哲馨 著

[电子银行业务营销技巧与案例分析 \[Marketing Skills and Case Study of Electronic Banking\] 下载链接1](#)

标签

评论

还没读 包装还可以！

内容有些老旧。

非常满意，五星

挺好。

作为基础的普及书籍还是可以的

主要是建行电子部的论文集锦，行业外的人看着没感觉

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

随着中国经济基本上完成了计划经济向市场经济的过渡，各行业市场中需求之间的矛盾已经逐渐发生改变。

看了这本书之后，才了解，深度分销最初在中国是由舒蕾的终端策略引发的，舒蕾的成功让中国营销市场深刻意识到终端的重要性。

深度分销是一种营销，同时这也只是在手段和方式上有一些创新。但是，深度分销是以营销为基础的，与营销是相互联系并相互影响。

做到深度非常难，但前提是：做好与客户的沟通和倾听客户的声音，这点也是最基本同时也是为下面做好铺垫。

这本书理论知识比较多，本人认为如果没有达到一定的水平是没有办法去估量和评判的。嘿嘿！

还是建议公司或企业高管人员学习这本比较不错的高难度和深度营销类的书籍。

对公司的传播和管理带来帮助和突破。阅读完此书，才突然觉悟，什么是深度分销！

深度分销是指通过有组织地构建营销价值链，提升客户关系价值以掌控终端，以滚动式培育与开发市场，取得敲击综合竞争优势。

在内容上是写得精炼而且丰富，话语比较简短但铿锵有力，特别是从字里行间能感受到，这是位做过多年营销和营销管理的作者。。内力如此之深，可见经历也与众不同吧！

习哲馨而优雅却可以通过后天的努力来达成优雅不是30女人的专利也不是名门望族女子的专利而是每个女人一生的功课每个女人都有过优雅生活的能力电子银行业务营销技巧与案例分析如果上帝没有给你美貌那何不努力做到优雅来超越美貌呢如果你已经幸运地拥有美貌那何不用优雅来超越时光让这美貌历久弥新呢说到优雅再没有比法国电子银行业务营销技巧与案例分析系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高技术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。女人尤其是巴黎女人更有资格诠释的而只有深谙法式优雅之道的中国女人电子银行业务营销技巧与案例分析系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高技术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。更懂中国女人的内心需求石楠曾在巴黎待过很长一段时间前前后后有八年之久所以对法国女人的时尚装扮以及为人处世之道了解得甚为透彻如果你像我一样看过石楠出国之前的照片那么石楠站在你面前的时候你一定认不出她来完全变了一个人——从略带些婴儿肥的青涩少女一下子转变成了一位装扮得体谈吐风趣顾盼生姿的优雅熟女时间的原因固然存在但也不能否认漫长的法国生活对她的影响有多深远从外在到人生观幸福观希望每一个看到这本书的人都能通过这本小书一步一步从内到外走向优雅并从此改变自己枯燥乏味一成不变的生活拥抱完美幸福的人生电子银行还可以与其他产品组成产品组合共同促销，结合交叉销售策略，带动高附加值产品的销售。例如某农行曾在一段时间推出网银与基金定投的组合促销，即网上定投业务。用户只要购买定投，便可免费开通网银，包括获得免费的宝。柜台业务当中，柜员一碰到开户的用户就推销网银，当用户听到开网银还需花几十元购买宝，往往都会犹豫，这时柜员便很自然地推荐一个不需任何花费便可开通网银的方法，就是开网银的同时也购买定投。暂且不论该促销活动的成本收益问题，但它确实使网银、定投的销量双双大增。2.如何与竞争对手进行价格博弈当竞争者展开价格攻势时，所采取的主要应对措施无非四种跟随、关注、不理会、采取非价格措施。在决定是否跟随降价时应先弄清几个问题第一，竞争对手为什么降价第二，本行电子银行产品的市场地位，是价格领导者、挑战者，还是追随者第三，本行电子银行产品的竞争战略是什么，跟随降价对实现本行竞争战

对10元以上商品发表大于500字心得的评价才可获得奖励
对10元以上商品发表大于500字心得的评价才可获得奖励

习哲馨著写的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。电子银行业务营销技巧与案例分析，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读。电子银行业务营销技巧与案例分析系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高技术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。, 阅读了一下，写得很好，电子银行业务营销技巧与案例分析系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高技术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。, 内容也很丰富。, 一本书多读几次，电子银行还可以与其他产品组成产品组合共同促销，结合交叉销售策略，带动高附加值产品的销售。例如某农行曾在一段时间推出网银与基金定投的组合促销，即网上定投业务。用户只要购买定投，便可免费开通网银，包括获得免费的宝。柜台业务当中，柜员一碰到开户的用户就推销网银，当用户听到开网银还需花几十元购买宝，往往都会犹豫，这时柜员便很自然地推荐一个不需任何花费便可开通网银的方法，就是开网银的同时也购买定投。暂且不论该促销活动的成本收益问题，但它确实使网银、定投的销量双双大增。2.如何与竞争对手进行价格博弈当竞争者展开价格攻势时，所采取的主要应对措施无非四种跟随、关注、不理会、采取非价格措施。在决定是否跟随降价时应先弄清几个问题第一，竞争对手为什么降价第二，本行电子银行产品的市场地位，是价格领导者、挑战者，还是追随者第三，本行电子银行产品的竞争战略是什么，跟随降价对实现本行竞争战略是否有帮助第四，有什么比跟随降价更好的策略，包括价格策略和非价格策略第五，所采取的应对措施，应同时跟进什么样的配套策略，以充分实现预期效果。目前我国电子银行呈现高度的同质化趋势，差异化程度不高，因而价格战很容易导致两败俱伤的局面。在与竞争对手的价格策略博弈中，应当注意第一，以自身的竞争战略为根基。从前面章节的客户分析可知，当前用户对电子银行最关注的是安全性、易用性，其次是服务和价格。单纯降价策略吸引的用户主要为对价格敏感的客户，他们一般不属于高端客户，并且对任何银行的忠诚度都较低，因

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，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。

打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。

作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味。

无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快，包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好 [QY]"

习哲馨写的很好，书本质量不错内容很精彩快递很给力任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避免人生的危机用主动和关怀来赢得别人的友爱用激情和毅力来实现自己的梦想用严厉和冷酷来改正自己的缺点。新东方·六级词汇词根联想记忆法（乱序版）特点词根联想记忆法--实用有趣，巩固记忆，乱序编排--打破常规字母顺序，真题例句--仿真环境应用，直观了解考查要点，辨析图解记忆--形象生动，千言万语尽在一图中，词源--从起源透析单词释义

的演变，加深理解，模拟练习--助你真正做到学以致用，500分钟标准美音3光盘（支持字幕播放）--标准单，词发音、释义以及例句，配合学习，效果加倍。任做新东方的这么多年里，我对自己提出了七句话，作为自己做事情的原则和指导，这七句话是用理想和信念来支撑自己的精神用平和与宽容来看待周围的人事用知识和技能来改善自己的生活用理性和判断来避

电子银行业务营销技巧与案例分析，一点，一点，一点点地看完了朝花夕拾，连串的时间，连串的记忆，真想将鲁迅爷爷的记忆当做我的。整本文集用词语简洁柔和，正是鲁迅爷爷的平易近人的体现。书中的抨击，讽刺，嘲笑，正是鲁迅爷爷对当时社会的反感与不满，表现了一个想让民族进步，想让社会安定，为孩子着想的鲁迅爷爷。习哲馨，园中淘气天真的小孩子，观菜畦、吃桑葚、听鸣蝉与油蛉和蟋蟀的音乐会，看黄蜂、玩斑蝥、拔何首乌、摘覆盆子。到在书屋读书习字，三言到五言，再到七言。课上偷偷画画，到书屋的小园玩耍。无一不体现出小孩子追求自由，热爱大自然的心态，也表现了社会对孩子们的束缚。电子银行业务营销技巧与案例分析系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高技术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。,这两个人物，给鲁迅先生留下了深刻的回忆。两个由当时社会造就的人物。一个下层的劳动者，善良、真诚、热爱和关心孩子的阿长，她思想、性格上有很多消极、落后的东西，是封建社会思想毒害的结果，表现了当时社会的浑浊、昏暗。正直倔强的爱国者范爱农，对革命前的黑暗社会强烈的不满，追求革命，当时辛亥革命后又备受打击迫害的遭遇。体现了旧社会人民对束缚的反抗，向往自由、安乐的心。人民从囚禁中走向了反抗。电子银行业务营销技巧与案例分析系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高技术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。,这两个人物，是当时社会的反照，人们受尽黑暗的压迫，到起来反抗，经历了多少次改革与战争，才有了我们现在安定自在的生活呀！现在，我们可以愉快地生活这，家里有电视电话，有的还有电脑，繁杂的电器设备和自由的生活，我们不用遭受黑暗社会的压迫，不用吃苦，更不用去闹革命。这都是无数革命烈士用自己的先躯换来的，我们应该珍惜眼前的生活。,是鲁迅爷爷对往事的回忆，有趣的童年往事、鲜明的人物形象，一件一件往事，同时也抨击了囚禁人的旧社会，表现了鲁迅爷爷对艰苦劳动人民的惋惜、同情，也表现了对当时社会的厌恶，告诉我们不要再回去那让人受苦的社会，更表现了对阻遏人民前进、折腾人民、损害孩子、保留封建思想的人的痛恨。让我们了解历史，感谢美好生活的由来。一个孩子因为一本书就满足了，他的这份童心与天真在现

毫无疑问这是一本好书，京东送货也很快，我很满意!开卷有益，读书好处多，陶冶情操，修身养性，还会再来的哦。高尔基先生说过：“书籍是人类进步的阶梯。”书还能带给你许多重要的好处。

多读书，可以让你觉得有许多的写作灵感。可以让你在写作文的方法上用的更好。在写作的时候，我们往往可以运用一些书中的好词好句和生活哲理。让别人觉得你更富有文采，美感。

多读书，可以让你全身都有礼节。俗话说：“第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改

正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。

不需要有生存的压力，必竟都是有父母的负担。

虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。

在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。

所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。

古代的那些文人墨客，都有一个相同的爱好-----读书。书是人类进步的阶梯。读书是每个人都做过的事情，有许多人爱书如宝，手不释卷，因为一本好书可以影响一个人的一生。那么，读书有哪些好处呢？
1.读书可以丰富我们的知识量。多读一些好书，能让我们了解许多科学知识。
2.读书可以让我们拥有“千里眼”。俗话说的好“秀才不出门，便知天下事。”“运筹帷幄，决胜千里。”
3.多读一些书，能通古今，通四方，很多事都可以未卜先知。
4.读书可以让我们励志。读一些有关历史的书籍，可以激起我们的爱国热情。
5.读书能提高我们的写作水平。读一些有关写作方面的书籍，能使我们改正作文中的一些不足，从而提高了我们的习作水平。
读书的好处还有一点，就是为我们以后的生活做准备，老是在京东买书，送书的那小伙子都把我认熟了，家里有亲戚朋友也让我在京东买来着，呵呵，不错的购物地方啊！

值值值很好的书正版价格也划算满意读书可以使自己的知识得到积累君子学以聚之总之爱好读书是好事让我们都来读书吧 \\N其实读书有很多好处，就等有心人去慢慢发现。

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存

\\N让你的生活过得更充实学习到不同的东西高尔基先生说过书籍是人类进步的阶梯书还能带给你许多重要的好处

\\N多读书可以让你觉得有许多的写作灵感可以让你在写作文的方法上用的更好在写作的时候我们往往可以运用一些书中的好词好句和生活哲理让别人觉得你更富有文采美感

\\N多读书可以让你全身都有礼节俗话说第一印象最重要从你留给别人的第一印象中就可以让别人看出你是什么样的人所以多读书可以让人感觉你知书答礼颇有风度

\\N多读书可以让你多增加一些课外知识培根先生说过知识就是力量不错多读书增长了课外知识可以让你感到浑身充满了一股力量这种力量可以激励着你不断地前进不断地成长从书中你往往可以发现自己身上的不足之处使你不断地改正错误摆正自己前进的方向所以书也是我们的良师益友

\\N多读书可以让你变聪明变得有智慧去战胜对手书让你变得更聪明你就可以勇敢地面对困难让你用自己的方法来解决这个问题这样你又向你自己的人生道路上迈出了一步

\\N多读书也能使你的心情便得快乐读书也是一种休闲一种娱乐的方式读书可以调节身体的血管流动使你身心健康所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的

\\N读书能陶冶人的情操给人知识和智慧所以我们应该多读书为我们以后的人生道路打下好的扎实的基础读书养性读书可以陶冶自己的性情使自己温文尔雅具有书卷气读书破万卷下笔如有神多读书可以提高写作能力写文章就才思敏捷旧书不厌百回读熟读深思子自知读书可以提高理解能力只要熟读深思你就可以知道其中的道理了感受世界的不同

\N不需要有生存的压力必竟都是有父母的负担
虽然现在读书的压力很大但请务必相信你是幸福的
在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的

\N所以你现在不需要总结随着年龄的成长你会明白的还是有时间多学习一下
\N古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.读一些有关写作方面的书籍,能使我们改正作文中的一些不足,从而提高了我们的习作水平.读书的好处还有一点,就是为我们以后的生活做准备.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.2读书可以让我们拥有千里眼.俗话说的好;秀才不出门,便知天下事;运筹帷幄,决胜千里.多读一些书,能通古今,通四方,很多事都可以未卜先知.3读书可以让我们励志.读一些有关历史的书籍,可以激起我们的爱国热情.4读书能提高我们的写作水书籍是我们生活的导航它教会我们去尊重他人也尊重自己让贫乏和平庸远离我们每当茶余饭后咀嚼着书籍中优美的文字欣赏一个个动人的故事都会让有所感悟自从读了该书之后我是收益颇丰《电子银行业务营销技巧与案例分析》系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式营销策略与销售实务并附有大量国内外电子银行营销实战案例既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路提高技术创新产品创新管理创新的能力也有助于一线销售人员提升现场销售技巧是一本兼具可读性与实操性的营销参考书,写得不错打开一本好书迎面扑鼻的是清香而深邃的气息仿佛是那新翻耕的泥土散发出馨香在若有若无的音乐声中我可以随意想象自己是蓝天一望无际想象自己是月夜寂静美丽想象自己是海浪澎湃不息读小说我会随着主人公跌宕起伏的命运或喜或悲读抒情的散文诗歌我会在作者淡淡的忧郁中品味他们对生命生活自然的态度翻阅轻松诙谐的书我可以尽情地放声大笑把一切烦恼都抛到九霄云外商品描述广告图片书名: 电子银行业务营销技巧与案例分析原价: 39.00元作者: 习哲馨 著出版社: 清华大学出版社出版日期: 2012-10-01ISBN: 9787302291558 页码: 318版次: 1装帧: 平装开本: 16开商品标识: 其他

非常好，正版也便宜，网购确实给读者带来了方便。送货师傅态度也很好的，还来哦
一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。
读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。

读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不可缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。

书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩！

读书，是好事；读大量的书，更值得称赞。

读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗？

然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这里的原因只有

一个，那就是他不善长于读书，而只会“依葫芦画瓢”。

朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”

所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理！买了那么多年的书，京东没有让我失望过哦，就算有问题，联系客服也是很好解决的，客服态度也不错，呵呵，赞一个。希望网站做大做强。

电子银行业务营销技巧与案例分析和描述的一样，好评！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。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，我们都喜欢，谢谢！了解京东2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360更换为，并同步推出名为的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入域名后，网页也自动跳转至。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360，新切换的域名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，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。从装祯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、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

“[SM]和描述的一样，好评！”

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。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，我们都喜欢，谢谢！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也更容易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。从装祯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人？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

写的真不怎么样。。。第一章 电子银行的起兴 第一节 什么是电子银行 第二节 电子银行产品体系 第三节 国内外电子银行的发展历程与趋势 第四节 当前我国电子银行总体特征及趋势 第二章 电子银行营销框架及管理模式 第一节 电子银行消费模型与营销框架 第二节 电子银行销售管理模式 第三章 电子银行市场分析 第一节 电子银行客户分析 第二节 当前电子银行价格分析 第四章 电子银行营销策划、执行与评估 第一节 电子银行营销策划 第二节 营销计划执行与评估 第五章 厅堂营销 第一节 如何开展厅堂营销 第二节 自助银行营销技巧 第三节 网银、手机银行营销技巧 第六章 网络营销 第一节 电子银行网络营销的三大关键点 第二节 电子银行网络营销案例分析 第七章 事件营销 第一节 如何开展事件营销 第二节 事件营销案例分析 第八章 交叉销售 第一节 如何开展交叉销售 第二节 交叉销售案例分析 第九章 价格促销 第一节 如何进行价格促销 第二节 价格促销案例分析 第十章 广告营销 第一节 如何开展广告营销 第二节 广告营销案例分析 第十一章 差异化营销 第一节 如何开展差异化营销 第二节 差异化营销案例分析 第十二章 绿色营销 第一节 如何开展绿色营销 第二节 绿色营销案例分析 第十三章 直复营销 第一节 如何开展直复营销 第二节 直复营销案例分析 第十四章 整合营销 第一节 如何开展整合营销 第二节 整合营销案例分析 第十五章 价值链营销 第一节 如何开展价值链营销 第二节 价值链营销案例分析 结语 收起全部 精彩书摘
电子银行还可以与其他产品组成产品组合共同促销，结合交叉销售策略，带动高附加值

产品的销售。例如某农行曾在一段时间推出网银与基金定投的组合促销，即网上定投业务。用户只要购买定投，便可免费开通网银，包括获得免费的K宝。柜台业务当中，柜员一碰到开户的用户就推销网银，当用户听到开网银还需花几十元购买K宝，往往都会犹豫，这时柜员便很自然地推荐一个不需任何花费便可开通网银的方法，就是开网银的同时也购买定投。暂且不论该促销活动的成本收益问题，但它确实使网银、定投的销量双双大增。

2.如何与竞争对手进行价格博弈

当竞争者展开价格攻势时，所采取的主要应对措施无非四种：跟随、关注、不理会、采取非价格措施。在决定是否跟随降价时应先弄清几个问题：第一，竞争对手为什么降价；第二，本行电子银行产品的市场地位，是价格领导者、挑战者，还是追随者；第三，本行电子银行产品的竞争战略是什么，跟随降价对实现本行竞争战略是否有帮助；第四，有什么比跟随降价更好的策略，包括价格策略和非价格策略；第五，所采取的应对措施，应同时跟进什么样的配套策略，以充分实现预期效果。

目前我国电子银行呈现高度的同质化趋势，差异化程度不高，因而价格战很容易导致两败俱伤的局面。在与竞争对手的价格策略博弈中，应当注意：

第一，以自身的竞争战略为根基。从前面章节的客户分析可知，当前用户对电子银行最关注的是安全性、易用性，其次是服务和价格。单纯降价策略吸引的用户主要为对价格敏感的客户，他们一般不属于高端客户，并且对任何银行的忠诚度都较低，因此对银行产生的贡献度并不高。对于有明确目标市场的中小股份制银行，低价策略一定程度上可以稳定和吸引大众市场用户，但也要考虑到所付出的成本，如ATM跨行取款成本等，同时应考虑自身的网银、电话银行及其他硬件和技术基础能否满足用户对安全性、易用性的需求，还应当考虑自身的交叉销售能力、服务能力能否对客户形成足够的黏合度。如果没有一定的非价格核心优势作后盾，那么耗费庞大资源获得的客户也会渐渐流失掉，而且当竞争对手展开价格攻势时，自己只能被动地跟随降价，无可选择。……

快递不错很快

\N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？两个小时后信息回来，告诉我要到他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来买书了。没有想到书到得真快。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。据了解，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，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。所以物流我是比较放心的。这次购书，是一次非常愉快的体验。读后感言与大家分享。读书是让你在一个比较好的环境下健康成长。比如你现在会在网上冲浪一样，你也是在“读书”只是方式不同而已，你学到的也许你并不觉察。其实，你在学校里慢慢成长，慢慢懂事，别以为读书没有用与实际生活无关联……仔细想想，或者留意一下身边发生的事，就拿网上新闻来说，你也许会发现很多“无知者”就在现实生活中受骗的事事，你以为他们会有很高深的知识吗？你会以为他们读过很多书吗？在此我并不是说所有没有读过多少书的人都是如此，如我也说了，他们也在学习，只是学习环境不同罢了。

\N\N世界在这一瞬间失去色彩，世界在这一秒种淹没音符。当年华撒落了一地的花瓣，唯有你，跨越了时间与空间的距离，飞过了现实与梦想的差距。没有了国界，没有了季节，你，让世界插上羽翼！读书，在绚烂的春天。没有人会否认春天的温暖和浪漫。读你，就像读一个五彩的春天，“迟日江山丽，春风花草香。”当百花齐艳，百鸟争春，在书的海洋里，我寻找甜美的神秘，当一本秦文君的《男生贾里》握在手里，我想没有人会拒绝它的甜蜜，没有跌宕起伏的情节，没有波澜万丈的人生，但它却让你情不自禁地和书中的人物一起笑，一起哭、一起走过甜蜜的青春才华。读一本书，就像读一个温暖的春天，让温暖照亮你的心窝！读书，在热情的夏天，没有人会否认夏天的火热和激情，读你，就你读一个激情的夏天“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”。原来，夏天也可以有这样的景致。当一本郭敬明的《1995至2005夏至未至》握在手上，没有人会拒绝它的热量。手心有了温度，眼神有了潮湿，浮草开出了伶仃的花，寂寞推开了沉重的门，和主人公一起走过十里花海，然后就是一望无际的沙漠。灼热的泪无声地划过脸庞，读一本书，就像读一个热情的夏天，让热情燃烧你的心窝！读你，在悲凉的秋天。没有人会否认秋天的苍凉与希冀。读你，就像读一个希冀的秋天，“停车坐爱枫林晚，霜叶红于二月花”，读《钢铁是怎样炼成的》，看着保尔悲惨的遭遇，认为一切都有了尽头，而你却告诉我们有一种力量叫坚强，它能让一切腐朽变为神奇，让人即使在悲凉的秋天也能看到生命的活力。读你，就像读一个希望的秋天，让希望填满你的心窝！读你，在寒冷的冬天。没有人会否认冬天的寒冷与肃穆。读你，就像读一个肃穆的冬天，“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”，然而，你却告诉我们，冬天到了，春天还会远吗？你告诉我们，有一种力量叫坚持，所以寂寞的山谷里，野百合也有春天。读《轮椅上的梦》，你教会我们，即使身处严寒，只要永不言弃，我也能活出真精彩！读你，就像读一个坚持的冬天，让坚持捧暖你的心窝！

[电子银行业务营销技巧与案例分析 \[Marketing Skills and Case Study of Electronic Banking\]](#) [下载链接1](#)

书评

[电子银行业务营销技巧与案例分析 \[Marketing Skills and Case Study of Electronic Banking\]](#) [下载链接1](#)