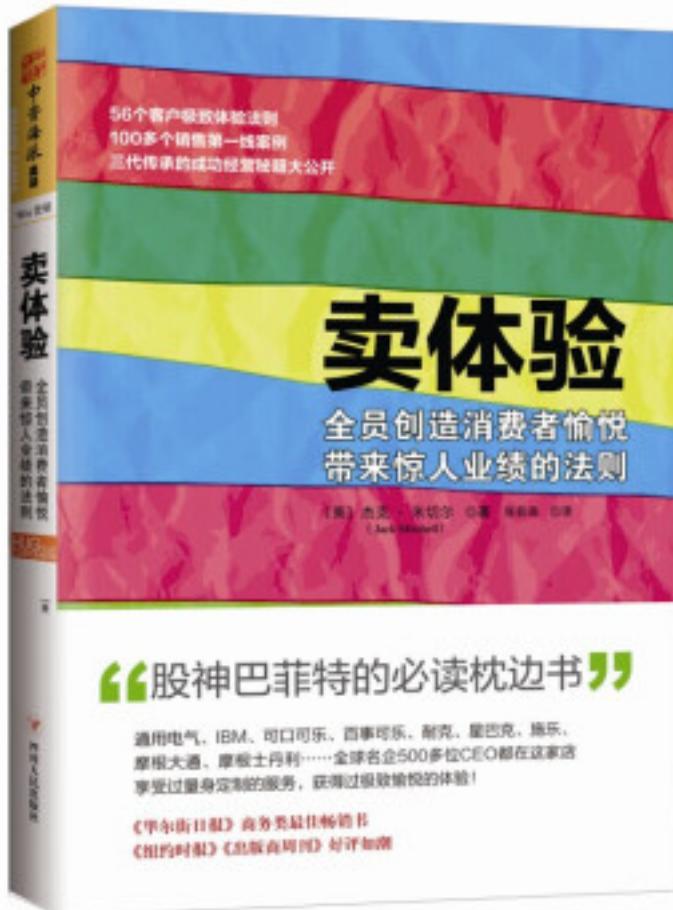


卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则 [Hug Your Customers: The Proven Way to Personalize]



[卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则 \[Hug Your Customers: The Proven Way to Personalize \]](#) [下载链接1](#)

著者:[美] 杰克·米切尔 (Jack Mitchell) 著, 张若涵 译

[卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则 \[Hug Your Customers: The Proven Way to Personalize \]](#) [下载链接1](#)

标签

评论

不错，书的质量很好，京东物流也很快，值得购买！

哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

还不错。应该是正版，相比淘宝盗版好多了。还没看，先给五分！

收到了商品很好，下次记得送点小礼品哦。

好卖家，果然是一流的，非常会为卖家着想，赞一个。

款式很好质量不错，不错！！

还不错。正在看。培养一个业余爱好。

以前貌似买了一本和他很类似的书！

不错的书，推荐大家看看

东挑西选，还是这家吧，评价也不错。

非常相信京东的品质和服务态度。实用！

领导推荐的书，据说很棒，还没有看完，期待

不错不错不错不错不错不错不错不错

书本介绍服装店的boss如何拥抱顾客，可参考

看看可以带来一些新的思路

这本书挺好的 内容朴实

很不错的一本书！正好用上

好用好用好用好用好用好用

还没看，在看另外一本

好好好好好好好好好好

不错好书 值得拥有

便宜，实用，推荐。

是正版，纸张质量不错，非常实用的一本书。

公司学习用的书，买了好几本了，有一本包装破损严重，其他还好

书已经收到。

大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆大庆地区

里面的内容很好

非常不错！

还可以！

用心“拥抱”你的客户，头回客变回头客
为何众多高端客户不去曼哈顿的顶级购物中心，反而频频光顾一家开在仅六万人口小镇普通地段的专卖店？因为他们在这里享受到了极致体验

看着还行

内容不错

书不错！

买了两本，其中一本书角破损严重

用心“拥抱”你的客户，头回客变回头客

为何众多高端客户不去曼哈顿的顶级购物中心，反而频频光顾一家开在仅六万人口小镇普通地段的专卖店？因为他们在这里享受到了极致体验：贴心的感动体验

为帮客户应急，堂堂米切尔专卖店的CEO竟脱下自己的外套借给他穿 细心的意外体验

首创“以消费者为核心”的存货系统，不止了解消费者买什么，更了解他们不买什么 用心的惊喜体验 熟记客户的尺码、喜爱的样式和颜色甚至宠物的名字

不错的书

太好了

买的比较值，就是有一点点的小缺陷

京东推迟了发货，年前送人要改成年后

一般

没啥实用的

不错

好书

很好

很棒

通俗极易懂，易的没法再易，易到看了标题就不用看内容了，老板要求让我们看，所以买了。

好

蛮好的，质量还不错，送货很快

好。

很好的一本书呦，应该是正版

应该是正版，帮别人买的

用心“拥抱”你的客户，头回客变回头客

为何众多高端客户不去曼哈顿的顶级购物中心，反而频频光顾一家开在仅六万人口小镇普通地段的专卖店？因为他们在这里享受到了极致体验：贴心的感动体验

为帮客户应急，堂堂米切尔专卖店的CEO竟脱下自己的外套借给他穿 细心的意外体验

首创“以消费者为核心”的存货系统，不止了解消费者买什么，更了解他们不买什么

用心的惊喜体验 熟记客户的尺码、喜爱的样式和颜色甚至宠物的名字 放心的安全体验
店铺关门后，客服电话开启三级呼叫转移，直通专卖店CEO，实现“24
小时着装急救”

《卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则》中，作者米切尔秉持不卖“东西”
“只卖‘体验’的‘极致体验经营法则’”，教你创造商品与服务的独特性，让任何商品
都能畅销热卖。

还在看，需要细细体会，

很好的书，不错！！！！！！

很不错的产品，以后还会来买的。

帮朋友买的,应该还不错吧。

老板叫买的书 比当当贵个好几块 没办法 谁叫当当缺货 老板急着买

很好很好很好很好很好

物美价廉东西好我会继续支持

不错,下次再买,快递很快

很好的东西，评价是不错，一次不错的体验

送货很给力，物品不错

书还在看。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

比较赞同，还在看，我觉得感受确实很重要

还可以吧，正在使用中。

不错不错错错错！不错不错错错错！

卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则

很喜欢的一套书，就是忘了开发票，汗

非常经典的书籍，受益匪浅！值得推荐！

发货速度挺快的，书中自有黄金屋

不错，挺好的书，值得一看。

不错，还可以不错，还可以不错，还可以不错，还可以

送朋友的，好书值得看

书的质量算可以吧，不算很实惠。

大概看了一下，还可以！

书到了，买了11本，送人，还不错的，推荐

我是一个很爱读书的人，基本上每1-3天读完一本。所以也是经常买书的读者。其次，这本书的纸张质量很好，没有异味，不粗糙。一看就是正版，也是新书，塑封的。再次，送货员的速度很快，态度也非常好，还帮忙送上楼，一句怨言都没有。非常感动！还有，京东的价格一直挺给力，服务也好。我会继续保持一直光顾。最后，关于书籍内容方面，总体来说是一本好书，读完受益匪浅，很有作用。收藏了，有空或者书荒时会随时抽空看看。以下心得内容给各位参考参考：夏天的雨，干脆，强劲；夏天的雨，利落，爽快；夏天的雨，生动，豪爽；

夏天的雨，毫不拖泥带水；夏天的雨，像个男人！

他不像春天的雨那样，淅淅沥沥，极尽了缠绵。他生性秉直，无所顾忌，来的猛烈，去的迅速。如果说春天的雨是摇曳着浅绿长裙的清纯少女，那么夏天的雨就是说来就来，说走就走的梁山汉子。他不像秋雨那样，星星点点，故寻闲愁。他总是在狂风大作中生情并茂，在电闪雷鸣中袒露胸襟，在惊心动魄中一诺千金。如果说秋天的雨是“谁怜憔悴更雕零”的李忆安，那么夏天的雨就是披长发而仰天长啸于泽畔江河的辛稼轩。他更不像冬雨那样，在噼哩叭啦的凛冽寒风中，无情的让人全身发抖。他如发怒的神兵鼓噪而来，似摧枯拉朽的千军万马凌空进发。如果说冬天的雨是给人们带来的是沉寂的气息，那么夏天的雨就是“气吞万里如虎”的粗豪男人给人带来的奔放与狂野。他虽然豪迈，虽然狂放，虽然动人心魄，虽然大气磅礴，但他和男人一样，表面上表现着坚强，内心却十分的脆弱。他忍受着苦痛佯装着干脆，经受着磨砺佯装着豁达，面带着微笑显示着生命的刚强。在他不堪重负的时候，有时会哭会笑，有时会吵会闹，但在哭过笑过吵过闹过之后，又背负着希望、疲惫和责任走向了热情；在他无奈的时候有时只会闷头抽烟，在他苦涩的时候有时只会躲起来喝酒，有只会在无人的角落里哭泣，但在抽过喝过哭过之后，又装出了一副英雄的形象来走向了强大。他总是按季节固有的程序收获他的圆满。他不会因为人们的企盼而提前，也不会因为人们体验干燥而来晚。他总是率性而为，来去从容，总是轰轰烈烈，总是在短暂的疯狂中不忘对大地的奉献，总是在即将消逝的时候充满着对生命的热爱。如果说春天的雨婀娜多姿，是俏丽佳人，秋天的雨缠绵绵，是悲情的怨妇，冬天的雨冷酷无情，没有了温柔，那么夏天的雨有种色彩，明艳却不庸俗；有种气氛，凄美却不绝望；有种思念，缠绵却不造作，谁有那么多的时间看看书评呀。

不喜欢写字的。不喜欢写字的。

还是不错的，帮公司买的

买了好几次了，这款真的很好，送货速度有很快。

发货速度超快，很满意

包装就一个袋子，感觉真的很随意

还没有来得及看，一点点学习

很快很方便，快递员服务很好

好好好 书很好 好好好 书很好 好好好 书很好 好好好 书很好

还不错，速度挺快的，赞一个！

很好，很好，很好，很好，很好

值得推荐，值得一读，收益很多。

昨晚10点过下单，今天中午收到，发货速度快，很满意

很不错的书 同时推荐店长法则那本

啊天，这本书上写的简直就是描述我的。

快递很给力 书很好 喜欢

还没看，但看目录挺实用的，期待更多收获。

值得一看的好书慢慢品味

从沈阳发货，很快到，一直用京东很不错。

挺简单的，价值不太大

很实用 · 受益匪浅。满意

（前面还有一个序章，大家不要漏看。）石村，位于苍莽山脉中，四周高峰大壑，茫茫群山巍峨。清晨，朝霞灿灿，仿若碎金一般洒落，沐浴在人身上暖洋洋。一群孩子，从四五岁到十几岁不等，能有数十人，在村前的空地上迎着朝霞，正在哼哈有声的锻炼体魄。一张张稚嫩的小脸满是认真之色，大一些的孩子虎虎生风，小一些的也比划的有模有样。一个肌体强健如虎豹的中年男子，穿着兽皮衣，皮肤呈古铜色，黑发披散，炯炯有神的眼眸扫过每一个孩子，正在认真指点他们。“太阳初升，万物初始，生之气最盛，虽不能如传说中那般餐霞食气，但这样迎霞锻体自也有莫大好处，可充盈人体生机。一天之计在于晨，每日早起多用功，强筋壮骨，活血炼筋，将来才能在这苍莽山脉中有

活命的本钱。”站在前方、指点一群孩子的中年男子一脸严肃，认真告诫，而后又喝道：“你们明白吗？”“明白！”一群孩子中气十足，大声回应复面红颜。山中多史前生物出没，时有遮蔽天空之巨翼横过，在地上投下大片的阴影，亦有荒兽立于峰上，吞月而啸，更少不了各种毒虫伏行，异常可怕。“明白呀。”一个明显走神、慢了半拍的小家伙奶声奶气的叫道。这是一个很小的孩子，只有一两岁的样子，刚学会走路没几个月，也在跟着锻炼体魄。显然，他是自己凑过来的，混在了年长的孩子中，分明还不应该出现在这个队伍里。“哼哼哈嘿！”小家伙口中发声，嫩嫩的小手臂卖力的挥动着，效仿大孩子们的动作，可是他太过幼小，动作歪歪扭扭，且步履蹒跚，摇摇摆摆，再加上嘴角间残留的白色奶渍，引人发笑。一群大孩子看着他，皆挤眉弄眼，让原本严肃的晨练气氛轻缓了不少。小不点长的很白嫩与漂亮，大眼睛乌溜溜的转动，整个人像是个白瓷娃娃，很可爱，稚嫩的动作，口中咿咿呀呀，憨态可掬。这让另一片场地中盘坐在一块块巨石上正在吞吐天精的一些老人也都露出笑容。就是那些身材高大魁梧、上半身赤裸、肌腱光亮并隆起的成年男子们，也都望了过来，带着笑意。他们是村中最强壮的人，是狩猎与守护这个村落的最重要力量，也都在锻体，有人握着不知名的巨兽骨骼打磨而成的白骨大棒，也有人持着黑色金属铸成的阔剑，用力舞动，风声如雷。生存环境极其恶劣，多洪荒猛兽毒虫，为了食物，为了生存，很多男子还未成年就过早夭折在了大荒中，想要活下去，唯有强壮己身。清晨用功，无论是成年人，亦或是老人与孩子，这是每一个人自幼就已养成的习惯。“收心！”负责督促与指导孩子练功的中年男子大声喊道。一群孩子赶紧认真了起来，继续在柔和与灿烂的朝霞中锻炼。“呼……咿呀，累了。”小不点长出了一口气，一屁墩儿坐在了地上，看着大孩子们锻炼体魄。可仅一会儿工夫他就被分散了注意力，站起身来，摇摇摆摆，冲向不远处一只正在蹦蹦跳跳的五色雀，结果磕磕绊绊，连摔了几个屁墩儿，倒也不哭，气呼呼，哼哼唧唧爬起来再追。

“好了，收功！”随着一声大喝，所有孩子都一阵欢呼，揉了揉酸疼的手脚，而后一哄而散，冲向各自的家中，准备吃早饭。老人们都笑了，自巨石上起身。而那些身材健壮如虎的成年人则是一阵笑骂，数落着自己的孩子，拎着骨棒与阔剑也快步向自家中走去。石村不是很大，男女老少加起来能有三百多人，屋子都是巨石砌成的，简朴而自然。在村头有一截巨大的雷击木，直径十几米，此时主干上唯一的柳条已经在朝霞中掩去了莹光，变得普普通通了。“噢，居然有土龙肉，给我一块！”这些孩子都很活泼与好动，即便吃饭时也都不太老实，不少人抱着陶碗从自家出来，凑到了一起。石村周围草木丰茂，猛兽众多，可守着大山，村人的食物相对来说却算不上丰盛，只是一些粗麦饼、野果以及孩子们碗中少量的肉食？

很喜欢，读起来一点都不费劲

个人感觉书还可以，多看看

很好不错是正版，就是排版明显扩页数

东西不错，物流很快，物美价廉。

生活和销售都是一种卖体验过程

书挺不错的，价格也合适

非常好用，送货快，产品不错

书很好，质量正品，值得购买。

还好吧，没遇到什么问题。能用。

朋友介绍的书 很受用 里面内容也很好

公司购买，个人没看过不评论。

非常值得阅读的一本营销书

很不错的一本书，买来学习

[卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则 \[Hug Your Customers: The Proven Way to Personalize\]](#) [\[下载链接1\]](#)

书评

[卖体验：全员创造消费者愉悦带来惊人业绩的法则 \[Hug Your Customers: The Proven Way to Personalize\]](#) [\[下载链接1\]](#)