

显而易见：终结营销混乱（经典重译版） [In Search of the Obvious: The Antidote for Today's]



[显而易见：终结营销混乱（经典重译版） \[In Search of the Obvious: The Antidote for Today's \] 下载链接1](#)

著者:[美] 杰克·特劳特（Jack Trout） 著，邓德隆，火华强 译

[显而易见：终结营销混乱（经典重译版） \[In Search of the Obvious: The Antidote for Today's \] 下载链接1](#)

标签

评论

头条上看到推荐 豆瓣上看到评分 这次双十一下手的 性价比高

昨天买的，今天到了，过年期间这速度确实是牛逼。今天还下了大雨，冒雨送的很敬佩快递大哥。

看视频吧，不够，还得再买一些，在京东购物，放心点，不容易买到假货

朋友推荐的，看完了追加评论，快递很快，非常不错。

听前辈介绍后买来学习的书，还需深入认真学习才行，书的质量不错，正品。

物流很快，非常不错，别人推荐的书，应该错不了。

信赖京东自营，正版，优惠，送货到家。继续支持。

帮朋友买的，应该是不错的！没有不好的反馈！很好？

这套书是停一个微信课上推荐的，应该错不了。

发货速度快，还没看。朋友说还不错。准备明天开始看

定位经典系列丛书挺不错，读完定位之后就立即买了商战。商场如战场，是种无硝烟的

世界，竞争对手往往异军突起，如何防患于未然，决定于你是否能攫取和抓住在顾客的心智占位。读来酣畅淋漓，二十多年前作者提出的各种商业战略，时至今日，仍然栩栩生辉，充满活力，在别开生面的深度分析中，相信读者定会为作者具有的眼光和预见所折服！

朋友推荐的应该错不了。包装非常好。

朋友推荐的书，不错，现在习惯京东买东西了

经常网购，总有大量的包裹收，感觉写评语花掉了我大量的时间和精力！所以在一段时间里，我总是不去评价 或者随便写写！但是，我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话，给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬！首先，宝贝是性价比很高的，我每次都会先试用再评价的，虽然宝贝不一定是最好的，但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的，送货速度快，配送员服务态度好，每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉，做得更大更强，提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞。 Thank you very much for the excellent service provided by Jingdong mall, and it is very good to do in warehouse management, logistics, distribution and so on. Delivery in a timely manner, distribution staff is also very enthusiastic, and sometimes inconvenient to receive the time, but also arranged for time to be delivered. At the same time in the mall management Jingdong cust.

看视频吧，不够，还得再买一些，

朋友推荐的，非常不错。

非常的不错！很喜欢！希望自己得到提高...

非常感谢京东商城给予的优质的服务，从仓储管理、物流配送等各方面都是做的非常好的。送货及时，配送员也非常的热情，有时候不方便收件的时候，也安排时间另行配送

。同时京东商城在售后管理上也非常好的，以解客户忧患，排除万难。给予我们非常好的购物体验。 Thank you very much for the excellent service provided by Jingdong mall, and it is very good to do in warehouse management, logistics, distribution and so on. Delivery in a timely manner, distribution staff is also very enthusiastic, and sometimes inconvenient to receive the time, but also arranged for time to be delivered. At the same time in the mall management Jingdong customer service is also very good, to solve customer suffering, overcome all difficulties. Give us a very good shopping experience.

这本书很好，很强大，

好书，值得一看！！……………。……

此用户未填写评价内容

搞活动买的，200减80，买了很多本，人生要改变，首先要改变大脑的认知模式，学有用的，学本质的知识，感谢京东！

很喜欢这本有思想的书，受益匪浅！
?我是西南财经大学张老师，我正在减脂，目前效果很理想，欢迎大家扫我微信，我们一起交流减脂心得！等你哟～

观看后很有帮助

汉语:我来打酱油。 英语:It's none of my business .I come to buy some sauce. 德语:Ich bezogen, was ich kam zu einer Soja-So?e.法语:Je lis ce qui, j'en suis arriv une sauce de soja. 荷兰语:Ik gerelateerd wat, kwam ik tot een sojasaus. 俄语:Я, касающихся того, что я пришел к соевым соусом. 西班牙语:Relacionados con lo que yo, me vino a un salsa de soja. 意大利语:I relativi cosa, sono venuto a una salsa di soia. 日语:私関連したどのような、私がして醤油.希腊语:I σχετικ? ? τι ? ρθα σε μια σ? λτσα σ? για? 味道不错

作者写了《定位》和《重新定位》，乍一看以为两本书是连贯的，随着世事变迁，过去的定位已经不能适应现在的定位，需要重新定位。但是一读来，其实不然，两者除了在名字上有所类似，作者一样以外，其实主题完全不一样。

《定位》讲的是企业需要在客户内心寻找位置，让自己的产品和客户心智制造关联，一旦这种关联牢不可破，那就意味着该企业在这个领域取得了成功；《重新定位》讲的则是随着时代发展，变化的速度远高于过去，所以企业需要重新定位自己的经营方向和思路。

前者讲的是产品营销，后者讲的是企业管理；前者是营销理论，后者是咨询建议。前者可以作为教科书在大学使用，后者可以作为培训材料在咨询公司使用。

《重新定位》这本书其实就是从字面上来理解，在市场中不要模仿大佬，要做差异化的产品，即使产品同类，也要赋予不同的含义和标签——当下所说的要会讲故事，而且给自己贴上标签就等于给对方贴上标签，比如某米说的“转为发烧友而生”那就是说对方不是发烧友，从而制造出一种产品体念的不同；比如某魅号称的追求极致，无形中就赋予了对手非极致非完美的印象。这些标签化让同类化的手机里开始出现阵营，进而有了各自的消费群体。

人生需要定位和思考，俗话说人无远虑

必有近忧吗！给自己什么样的定位就会有怎么样的人生。可是包括我在是没有目标的人，希望从此书中找到一些答案吧！也供朋友们参考呢。

很多人推荐的一本书，有很多的实例，希望能对自己有所帮助和提升。下面是作者简介，给想买书的朋友做参考。杰克·特劳特（Jack Trout），定位理论创始人，被誉为“定位之父”，于1969年在美国《工业营销》杂志上发表论文“定位：同质化时代的竞争之道”，首次提出商业中的“定位”观念，开创了定位理论，并在40多年的实战中致力于定位理论的不断发展与完善。1981年，出版学术专著《定位》；1996年，推出了定位理论刷新之作《新定位》；2001年，定位理论被美国营销学会评为“有史以来对美国营销影响最大的观念”；2009年，再次推出了定位理论新作《重新定位》。其他作品还包括《商战》《22条商规》《与众不同》《显而易见》《营销革命》《人生定位》《简单的力量》《什么是战略》等畅销书。

价格还真贵，挺薄的一本书，看了第一章了，没有感觉有多大收获

质量不错哦，印刷清晰，包装整齐，是老版的，不知道内容和后来出版的一样不一样。

很好的一本书，朋友推荐的，所以买来读一下，希望不断的自我提升。

杰克·特劳特（Jack Trout），定位理论创始人，被誉为“定位之父”，于1969年在美国《工业营销》杂志上发表论文“定位：同质化时代的竞争之道”，首次提出商业中的“定位”观念，开创了定位理论，并在40多年的实战中致力于定位理论的不断发展与完善。1981年，出版学术专著《定位》；1996年，推出了定位理论刷新之作《新定位》；2001年，定位理论被美国营销学会评为“有史以来对美国营销影响最大的观念”；2009年，再次推出了定位理论新作《重新定位》。其他作品还包括《商战》《22条商规》《与众不同》《显而易见》《营销革命》《人生定位》《简单的力量》《什么是战略》等畅销书。艾·里斯（Al Ries），里斯伙伴（全球）营销公司@，营销史上的传奇大师、全球顶级的营销战略家、定位理论创始人之一。2008年，作为营销战略领域的唯一入选者，与“管理学之父”彼得·德鲁克、通用电气公司前CEO杰克·韦尔奇一起被美国《广告时代》评为“全球十大顶尖商业大师”。目前，艾·里斯专门辅导《财富》500强企业（如微软、宝洁、通用电气等）的营销战略。

看到很多人都在看这本书，看了书评不错，买来学习一下

发货很快，质量很好，性价比高，没有异味，值得购买

挺不错的

公司统一组织学习。希望能看懂。不会太枯燥就好。满150减50，团购了十多本。

书很好，双12买的，不像以前书有泡沫保护，书只是塑封了一下，回来的时候，快递箱也烂了，有本书也烂了，希望下次能包装好！先看的电子书，很好，没想到买的书破了！

时下，吾已浪迹猫猫和宁宁数年，但觉世风日下，深知各店之猫腻甚多，不乏其闻。然，唯此店这宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往。乃至饭不能食，寝则不安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾所能而买。掌柜之热心与小二之殷切让人感染，感激涕零。打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处都是祥和之气。吾惊讶之余便是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与家人共赏此宝。妻则赞叹不已，不仅赞叹此宝物款型及做工，超高性价比！且赞吾独具慧眼与时尚品位，更予红唇相赠。店主果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。此属大家风范，忠义之商贾，更无愧于皇冠之衔。吾不敢独享此宝，唯恐天谴。便有感而出此文，句句真言，字字肺腑。嗟！望京东江湖所

需此宝之英雄志士无需货比三家，谨记唯此宝为首选也。

一次性在京东买了好多书，家里的书几乎都是在京东买的，800多的书，付完才200多，很实惠

时下，吾已浪迹京东数年，但觉世风日下，深知各店之猫腻甚多，不乏其闻。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往。乃至饭不能食，寝则不安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾所能而买。客服之热心与小二之殷切让人感染，感激涕零。打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处都是祥和之气。吾惊讶之余便是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物的，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香告后与家人共赏此宝。夫则赞叹不已，不仅赞叹此宝物款型及做工，超高性价比！且赞吾独具慧眼与时尚品位，更予唇相赠。京东果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。此属大家风范，忠义之商贾，更无愧于皇冠之衔。吾不敢独享此宝，唯恐天谴。便有感而出此文，句句真言，字字肺腑。嗟！望京东江湖所需此宝之英雄志士无需货比三家，谨记唯此宝为首选也！

我是我们村第一个在京东上买东西的人。他们买东西价格一般不超过五块，听说我买了一大堆东西，全村都震惊了，村长跑到我家对我爸说我疯了！媳妇跟我闹离婚，说这日子没法过了！面对重重压力，我坚持买、买、买！终于快递不断的到了，我怀揣着激动的心情，颤抖的打开一个个包裹，那一霎那，感觉我的眼都要亮瞎了，啊...这颜值、这手感、这质量！只怪我读书少，无法用华丽的语言来形容它。总之一句话：好！

赞，给好评～～～欢迎爱成长的学友加入【学长爱书】社群 学长微信 Q995572468
和此卖家交流，不由得精神为之一振，自觉七经八脉为之一畅，我在JD买了这么多年，所谓阅商无数，但与卖家您交流，我只想说，老板你实在是太好了，你的高尚情操太让人感动了，本人对此卖家之仰慕如滔滔江水连绵不绝，海枯石烂，天崩地裂，永不变心。交易成功后，我的心情是久久不能平静，自古英雄出少年，卖家年纪轻轻，就有经天纬地之才，定国安邦之智，而今，天佑我大中华，沧海桑田 5000 年，神州平地一声雷，飞沙走石，大雾迷天，朦胧中，只见顶天立地一金甲天神立于天地间，花见花开，人见人爱，这位英雄手持双斧，二目如电，一斧下去，混沌初开，二斧下去，女娲造人，三斧下去，小生倾倒。得此大英雄，实乃国之幸也，民之福，人之初也，怎不叫人喜极而泣……看着交易成功，我竟产生出一种无以名之的悲痛感——啊，这么好的卖家，如果将来我再也遇不到了，那我该怎么办？直到我毫不犹豫地把我买的店收藏了，我内心的那种激动才逐渐平静下来，可是我立刻想到，这么好的卖家，倘若别人看不到，那么不是浪费心血吗？经过痛苦的思想斗争，

《定位》一书，被称为是“一本最怕让竞争对手看到的书”，它不仅教我们如何通过抢占用户心智确定领导者地位，对于非领导者地位的企业或产品，也给出了相当不错的技巧。下面说说本书对我启示比较大的几点：

1.定位的本质是打造品牌的差异化，或创造一个可以成为第一的新领域，从而抢占潜在客户的心智，当潜在客户有相关需求时，会第一时间想到你。在这个同质化越来越严重的时代，只有快速地打造品牌差异化，才能在用户心智阶梯中抢占一席之地。我们要时刻问自己：我们是什么，我们和竞品有什么不同？

2.关联定位是经典的定位策略。定位“不是植入全新的、不一样的东西（事实上人们都不愿意改变），而是操控已有的认知，将已有的关联认知重新组合。”书中提到几个关联技巧，我总结如下：

①如果不是第一、那至少要抢占第二的位置，多和第一放在一起，而这个时候行业第一的品牌最好是强调自身的地位。比如书中安飞士和赫兹的例子。除此，蒙牛的成功也说明了这一点。在内蒙古乳业品牌中，伊利当属第一，当时蒙牛在呼和浩特前往机场那段路上竖了一个广告牌，打上“蒙牛是内蒙古第二大乳业品牌”，结果大获成功，抢占了第二的位置。要知道有种东西叫“二元法则”！

大师经典之作，非常有意义的一本书，慢慢读

很不错的一本书。尺寸比想象的小一点。

经典商业书，荐于周鸿祎。买之甚为喜，愿速速阅毕。京东在路上，你我共扶帮。知识收囊中，出银又何妨。

我是我们村第一个在京东上买东西的人，这里大部分人不网购的。他们买东西价格一般不超过五块，听说我在京东买了东西后，全村都震惊了，村长跑到我家对我爸说我疯了！媳妇跟我闹离婚，说这日子没法过了！面对重重压力，我坚持买、买、买！我相信这个月工资不会白花的。终于快递到了，我怀揣着激动的心情，颤抖的打开包裹，那一霎那，感觉我的眼都要亮瞎了，啊...这颜值、这手感、这质量！只怪我读书少，无法用华丽的语言来形容它。我举着它，骄傲的站在村口，整个村都沸腾了。说太好了，太漂亮了，太值了，更有人拼命的喊，不给他们看，他们就跳井。吓得我赶紧收起宝贝，落荒而逃。为测试宝贝效果，我立刻去我们村高达100米山上村长家试用，村民们一窝蜂追了过来，里三层外三层围了个水泄不通。试完，在全村人羡慕的目光中，我仰首挺胸，扬长而去

通常一个真正的故事大王讲故事绝不会带有说教性，他不会奢求自己的故事去改变什么，而是让故事去契合客户早已认同了的观点，肯定客户，让客户觉得他们的观点是多么

正确，并以故事为证。这样，客户就会感到自己很聪明，也很有安全感。一个销售员讲故事的目的是什么？让客户触动。如何让客户触动呢？抓住客户的想象力。如何抓住想象力呢？哪就必须让故事引人入胜。所以，讲故事绝对不能平铺直叙，像老和尚念经一样，没有重点，必须跌宕起伏，直达人心。早安！

此用户未及时评价，系统默认好评。

送过来的时候边缘有一些磨破了。马上联系客服做了退换货处理。京东也一如既往的很快反馈和解决了。没事，继续加油？

读书可以丰富我们的知识量。多读一些好书,能让我们开阔视野,增长知识,培养良好的自学能力和阅读能力,还可以进一步巩固课内学到的各种知识,提高我们的认读水平和作文能力,乃至对于各科学习,都有极大的帮助。

读书使课内课外学习有机结合。我们从课堂上掌握的知识不是很具体和容易理解的,需要再消化才会吸收。大量的阅读,可以将自己从课内学到的知识,融汇到从课外书籍中所获取的知识中去,相得益彰,形成“立体”的,牢固的知识体系,直至形成能力。

读书提升人生境界,强化人文精神,真善美广植人心。课外阅读在潜移默化中强化了人文精神。在学生评价课外阅读的意义和价值时,学生认为“有书相伴,人生不寂寞”、“在阅读中品味人生,提升了人生境界”,这也是课外阅读的一种必然收获和最大收获。

苏联著名教育家苏霍姆林斯基说得好:“如果学生的智力生活仅局限于教科书,如果他做完了功课就觉得任务已经完成,那么他是不可能有自己特别爱好的。”每一个学生要在书籍的世界里,有自己的生活。把读书,应视为自己的乐趣。

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。

领导要求买的，没买前挨骂了。骂完赶紧下单。

已经读了一本 这是定位系列的第二本书 整体不错 值得推荐 最新修订版 =====

准备屯的书目，下半年好好啃了！

本书是罗伯特·B·西奥迪尼的社会心理学经典作品，在这本书中，著名

的心理学家罗伯特·B·西奥迪尼博士为我们解释了为什么有些人极具说服力

最终选择先看重新定位，京东老司机就是稳，一共五本书，外观完好，没有损伤，书的印刷质量也很棒，优惠力度也大，比在~省心多了。派件员态度超级好，时间久了，都熟了，哈哈，每次都很热心。每次购物，都想先在京东看看，在京东买，省心啊，派送速度快，售后又好。

领导要求买的，没买前挨骂了。

纯正的英文版，除了致中国读者的序，都是英文！正在学习，正文全是英文，可以直接拜读艾·里斯、杰克·特劳特两位大师的经典之作了！

对这个世界如果你有太多的抱怨 跌倒了就不敢继续往前走 为什么人要这么的脆弱堕落
请你打开电视看看 多少人为生命在努力勇敢的走下去 我们是不是该知足
珍惜一切就算没有拥有 还记得你说家是唯一的城堡 随着稻香河流继续奔跑 微微笑
小时候的梦我知道 小时候的梦我知道 不要哭让萤火虫带着你逃跑
乡间的歌谣永远的依靠 回家吧 回到最初的美好 回到最初的美好 不要这么容易就想放弃
就像我说的 追不到的梦想换个梦不就得了 为自己的人生鲜艳上色
先把爱涂上喜欢的颜色 笑一个吧 功成名就不是目的 让自己快乐快乐这才叫做意义
童年的纸飞机 现在终于飞回我手里 所谓的那快乐 赤脚在田里追蜻蜓追到累了
偷摘水果被蜜蜂给叮到怕了 谁在偷笑呢 我靠着稻草人 吹着风 唱着歌 睡着了
午后吉它在虫鸣中更清脆 阳光洒在路上就不怕心碎 珍惜一切 就算没有拥有
还记得你说家是唯一的城堡 随着稻香河流继续奔跑 微微笑 小时候的梦我知道
小时候的梦我知道 不要哭让萤火虫带着你逃跑 乡间的歌谣永远的依靠 回家吧
回到最初的美好 回到最初的美好 还

收到了。挺快的上午下单下午就到了。但是京东这包装也太破了吧！就一张牛皮纸包着就来了！最差的包装。跟当当网比差远了！

本书是一本为自学者量身定制的，更具有专业性和指导性的色铅笔综合入门书。它在工具的使用选择及特点分析上、色彩原理和技巧应用上、自学计划的设置和安排上，讲解的更细致深入，更适合自学读者阅读学习。本书特色：
国内人气色铅笔工作室“飞乐鸟工作室”现役高插真人出境，以“过来人”的身份分享她们是如何从当初的“菜鸟小白”蜕变成今日的“彩铅女王”。
全书围绕“自学误区”展开，针对问题各个击破。简直就是一本“自学者血泪史”，共

鸣感MAX!

堪比私教定制的“自学计划书”，专为自学色铅笔的你量身定做！让你不再闷头乱撞，有节奏有计划的掌握彩铅这门技术！

动静结合，静态案例动图讲解！直击作画现场，把每一个技巧细节呈现给你！

“测试评分”系统，帮你检测自己的“战斗力”，分阶段找出问题针对性训练！

定位，影响一个人，一群人，一个企业 推荐大家拜读，找好位置。

书本不厚，但是内容丰富，都是干货，畅销书，经久不衰，足以可见其真实水平。重新定位是应对如今3C时代—“竞争”（com-petition）、“变化”（change）和“危机”（crisis）—的战略营销之道。

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨，且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范，忠义之商贾。

手机的基地开发经费审计监督检查解放军队大家经常接触到很多很多经典简单

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨，且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范，忠义之商贾

总体上还可以，包装都没拆出来，书籍款式不错，买来收藏，价格合理。

包装精美，内容表达观点很明确，很有见地，值得阅读，推荐~

每次收到书都很开心，包装、纸张都挺好，多看点书总是好的。送货小哥辛苦啦！

从京东购物是一种妙不可言的体验，物流速度快客服态度好

经典之作，送货速度快，值得一看，推荐推荐。全新的

公司要学习，大家统一团购了，满150减50，很实惠，应该不会太枯燥吧。

物美价廉送货快商品赞！

挺好！下车还会支持！加油！

个人感觉还不错，基础知识比较全，而且包涵了必修1~3的内容，还有选修

定位，改观人类满足需求的传统营销认知

下单就发货 速度很快 快递员也很专业,加油

书挺不错的~618买了很多书，很划算，棒棒棒~~~~年中大促一直从五月底就开始了，各种优惠好多，用券加上满减算下来买书太实惠~~~

刚拿到手，看起来还不错。等看完了，再追评

值得购买，每个人都应该看一下，不管是创业或者对自己个人，都需要一个定位。

大到一个公司，小到一个产品，如何定位，如何策划，如何顺利，成功赢得市场，相信本书会有所收益！

不愧是美国营销学会的杠把子之作！在竞争日益的今天，它揭示了现代企业经营的本质！

励志书籍，学习学习再学习。

杰克·特劳特（Jack Trout），定位理论创始人，被誉为“定位之父”，于1969年在美国《工业营销》杂志上发表论文“定位：同质化时代的竞争之道”，首次提出商业中的“定位”观念，开创了定位理论，并在40多年的实战中致力于定位理论的不断发展与完善。1981年，出版学术专著《定位》；1996年，推出了定位理论刷新之作《新定位》；2001年，定位理论被美国营销学会评为“有史以来对美国营销影响最大的观念”；2009年，再次推出了定位理论新作《重新定位》。其他作品还包括《商战》《22条商规》《与众不同》《显而易见》《营销革命》《人生定位》《简单的力量》《什么是战略》等畅销书。

这次618买的最爽就是书。京东的书很好，今年才开始从京东买东西。其他啥神券啥叠加加的券，因为没智商，都没享受到！

书收到了送老公的父亲节礼物没来得及分享一如既往的信赖京东速度快服务态度好

好，很好，非常好！非常经典的书，经典著作，买了几十本书。

月20日下午主持召开中央军民融合发展委员会第一次全体会议并发表重要讲话。强调，把军民融合发展上升为国家战略，是我们长期探索经济建设和国防建设协调发展规律的重大成果，是从国家发展和安全全局出发作出的重大决策，是应对复杂安全威胁、赢得国家战略优势的重大举措。要加强集中统一领导，贯彻落实总体国家安全观和新形势下军事战略方针，突出问题导向，强化顶层设计，加强需求统合，统筹增量存量，同步推进体制和机制改革、体系和要素融合、制度和标准建设，加快形成全要素、多领域、高效益的军民融合深度发展格局，逐步构建军民一体化的国家战略体系和能力。

京东就是方便，早上想要的东西，下午就可以到，冲这效率，点个赞！

这套书真的挺棒的，关注很久一直没下手，这次碰到京东图书大促销，满减加领卷，太划算了，性价比不是一般的高，终于可以得偿所愿入手收藏了，绝对不止五折！纸张不错，内容很好，很喜欢，感兴趣的朋友不妨一读，绝对赞赞赞！很好！赞一个

领导强力推荐，抽空买来看看，书质量不错。

每年都等着618买很多喜欢的书，平时也买但都没有年中买的多，喜欢读书是习惯，从小开始培养，相信京东，物流很快而且正品保证

这套书真的挺棒的，关注很久一直没下手，这次碰到京东图书大促销，满减加领卷，太划算了，性价比不是一般的高，终于可以得偿所愿入手收藏了，绝对不止五折！纸张不错，内容很好，很喜欢，感兴趣的朋友不妨一读，绝对赞赞赞！很好！

经常网购，总有大量的包裹收，感觉写评语花掉了我大量的时间和精力!所以在一段时间里，我总是我又总是觉得好像不去评价或者随便写写!但是，有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话，给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬!首先，宝贝是性价比很高的，我每次都会先试用再评价的，虽然宝贝不一定是最好的，但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的，送货速度快，配送员服务态度好，每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉，做得更大更强，提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞

经常网购，总有大量的包裹收，感觉写评语花掉了我大量的时间和精力！所以在一段时间里，我总是不去评价或者随便写写！但是，我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话，给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬！首先，宝贝是性价比很高的，我每次都会先试用再评价的，虽然宝贝不一定是最好的，但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的，送货速度快，配送员服务态度好，每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉，做得更大更强，提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞。

纪念杰克特劳特，书的质量很好，学习学习

是作者膨胀了还是出版社？这么薄一本价格还比我之前的这个贵，每页里面还给我划线凑页数？如果内容不行的啊，这系列的书完全可以放弃了。

软封面，里面纸张看上去挺好的，印刷也很清晰，封面，里面纸张看上去挺好的，印刷也很清晰，

速度一流，上午买下午就到了

稍等一下，两天可取，我谢谢你，京东！

外观没有明显问题，内容还没有仔细看，买来拓宽视野，充实自己。

很经常网购，总有大量的包裹收，感觉写评语花掉了我大量的时间和精力！所以在一段时间里，我总是不去评价或者随便写写！但是，我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话，给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬！首先，宝贝是性价比很高的，我每次都会先试用再评价的，虽然宝贝不一定是最好的，但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的，送货速度快，配送员服务态度好，每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉，做得更大更强，提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞

合理有效的定位在这个过剩的时代太有用了，合理的定位可以直接区别其他，脱颖而出

京东物流太给力了！昨天下单，今天就收到了！书不错，刚拿到手，过几天追加评价，先给好评啊！

最近给宝宝买了好多书，宝宝喜欢看书，价格也划算，400减250 减280，比和公众号的便宜很多，差不多一半，物流很快，售后很好很方便，更喜欢来京东买，尤其是从此不再害怕买盗版书籍！

还没看 买了一系列好多书

正版书，物流超快，稍贵点也是信赖京东！

活动买的，非常划算了可以说，把购物车里的书清了一大半，爽，慢慢看吧，改变自己的生活方式，多汲取营养，少玩手机，多学习，做一个自律的人。

这书一直都想买，单独购买太贵了。做活动购买，很划算。希望多做活动，以后把我家变成“藏书阁”，哈哈。发货很快，点赞。谢谢快递员，辛苦啦。

买书的时候比较了其他电商平台，价钱一样，但是需要好几天的物流，那就很简单了，一定选快的了！京东配送真的很给力！

看起来不错，还没开始看，希望看完能有些收获……

我觉得京东的199-100的活动特别棒，而且买的东西日期都十分新鲜，和超市一样的

就是喜欢京东自营，真是快啊。。书已经到了，趁着有时间多看些书，总是有好处的。
。谢谢快递小哥了

东西是正品，价格透明实惠，送货上门，比线下超市方便，发票正规，物流速度快，比较满意，很适合我这种没时间线下购物的人。

看到纸质书的排版，只能说好浪费资源啊，留空白的部分过多，书本可以少点纸张印刷减少厚度的

物流很快隔天就到！定位系列第五本书！很不错！还会支持

买了好多，给自己充电，哈哈，还没来得及看，得慢慢充

为什么寄过来是这个样子。求解释

包装好！快递小哥送货速度快！价格比实体店便宜很多。这本书很好，是我今年想要学习的内容，想要通过学习提高自己的商业运作能力。

对付冬季打底裤解放军大家绝大部分不同肆无忌惮很多就是胡说八道基督教

书还没有看，老师推荐的，包装很好，京东物流就是这样的方便！持续光顾！

为什么每个商品的评价都一样，因为在京东买的东西太多太多了，导致积累了很多未评

价的订单，所以我统一用段话作为评价内容。京东购物这么久，有买到很好的产品，也有外表看着美观大气上档次。一直信任京东。质量不错，送货很快，服务很好！太漂亮，大气，档次高，超喜欢。货比三家，买到比较坑的产品，如果我用这段话来评价，说明这款产品没问题，至少85分以上，宝贝收到了，非常喜欢，质量很好，卖家热情，物流给力，非常愉快的一次

我的区块链的书还没有到？都一年了，去年买的。买的时候没有说明断货，现在确发不了货？

满意。。。。。。。。。

希望阅读后有所收获…现在太需要读书了，感觉现在的自己太缺乏知识了…加油！从安静读一本好书开始！

看了《重新定位》，回头来看《定位》，好书！

很不错的书籍，给公司采购的，京东物流效率很快，效率很高。

很好很好很好！物流快性价比很高！

配图精美，非常经典的书籍，值得购买！

读书节买了一大堆。老公要的定位，据说是产品经理的经典之作。

活动买书，第一路过好似写的我？

经常在京东买书～～物流速度快～～书也不错～～不过价钱浮动大～～

发货迅速，包装精美，质量可靠，值得购买

很好，内容很完美，京东棒棒的！物流很快，给力！

看到大师推荐，才买的这本书，目前还么有看，看后追评

到货快，纸质好，长知识开眼界

京东每次都不会让我失望，一次又一次的惊喜！

物美价廉！送货快商品赞！

发货很快，还没开始读，过年给自己充下电。

①图书是正品②包装很到位③快递很给力④快递小哥服务很周到⑤买书就上京东自营

非常好，跟相机一起买的，非常赞！配送的时效非常快，快递员师傅辛苦了！非常好，跟相机一起买的，非常赞！配送的时效非常快，快递员师傅辛苦了！

你要问我怎么样。当然是吼啊。非常吼。。。这么多才40几

杰克·特劳特，全球最顶尖的营销战略家，“定位”之父。1969年提出商业中的“定位”观念，并在实战中不断开创与完善了定位理论。目前是特劳特全球伙伴公司总裁，该公司是美国最负盛名的国际营销咨询公司之一，在全球26个国家设有分公司。他的作品有《定位》、《重新定位》、《商战》、《什么是战略》等畅销书。
史蒂夫·里夫金，命名专家，特劳特全球伙伴公司长期合伙人。曾与杰克·特劳特合著三本书。史蒂夫1989年在新泽西州洛克谷创建Rivkin & Associates咨询公司，从事营销和传播咨询。

包装不错，公司采购给看的，价格偏贵，不过书类很全，不用凑单。

观点跟其他励志类不太一样，重点强调外在因素。刷新三观的好书。

很不错的书，讲解的思路很值得学习

好，很好，非常好！没豆子的话就不好了！

这一次买了好多本书，书读多了会受益匪浅，好书值得阅读。京东服务很赞。『定位』这本书不错，营销中的经典，值得一读。

东西不错，值得推荐！东西不错，值得推荐！东西不错，值得推荐！东西不错，值得推荐

特劳特先生的代表作，提供了商战成功的利器，可惜许多人没有用心研究。值得细细品读，一定获悉。物流速度很快，也要点赞？

美国史上百本*佳商业经典，

美国CEO最怕被竞争对手读到的商界奇书，有史以来对美国营销营销最大的观念。《定位
有史以来对美国营销影响最大的观念》是特劳特成名作，深入阐述了定位理论和操作方法，并配有丰富的实战案例解析，指导企业家成功企业定位，获取商业成功。

发货很快，送货及时，价格实惠

是关于商业营销的书，学习学习，也挺不错的。

买了一套，突然感觉money不够花，先下单，看看。

以前很少买这类型的书，最近买了不少 都不便宜 挑了几本有电子书的没买
正好赶上京东优惠 算下来五本书200+ 可以了

真好，给力…速度快…包装完整…

发货快，书很好，正版的值得☺∀☺！

算是对定位提出的一些观点的提炼跟补充把。

送货速度很快，包装完整结实，价格便宜实惠，书本质量很好，内容暂时没有看，但是经典不容置疑，整体很满意。

618买的，活动力度很大，拿到书后迫不及待的拆开了，书的印刷和纸张质量不错，是正版图书，买的都是畅销书，要认真学习了

618买的，活动力度很大，拿到书后迫不及待的拆开了，书的印刷和纸张质量不错，是正版图书，买的都是畅销书，要认真学习

挺好的挺好的挺好的挺好的 挺好的挺好的挺好的挺好的

定位21册最后3本到齐了，发货挺快，就是包装不好，书角都卷了

京东正品行货，服务质量值得信赖。

包装完整送过又很快 内容还阔以 给单位书屋买的 好评

真的可不错了到货快京东图书给力真的可不错了到货快京东图书给力真的可不错了到货快京东图书给力！！

我的人生定位在哪里呢。学习学习。。

买了一堆营销方面的书，老婆有的看了！加油！买的都是销量靠前的！618活动算下来五折还不错！

不错，学习中，增长视野，增加知识面。今年的小目标。

[显而易见：终结营销混乱（经典重译版） \[In Search of the Obvious: The Antidote for Today's \]_下载链接1](#)

书评

[显而易见：终结营销混乱（经典重译版） \[In Search of the Obvious：The Antidote for Today’ s\]](#)[下载链接1](#)