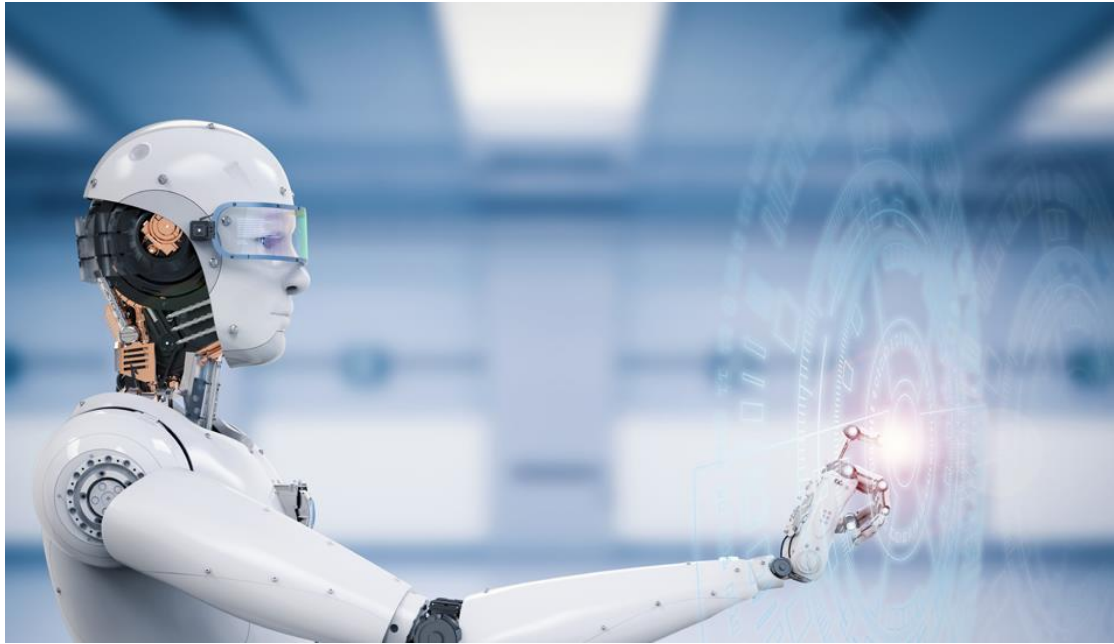


加速時代中的變與不變



在這個加速時代，大家被速度迷失了方向；消費者不要再聽到口號，消費者期盼的是讓世界美好的價值！淘寶不只是線上購物網站，他提供了一個滿足多數人一切所需的消費平台；Disney 不只是樂園，更形成一種夢想文化，並致力於告別胖兒童的新飲食公式；Häagen-Dazs 不只是頂級冰淇淋，更致力於保護瀕臨絕種的蜜蜂。行銷學之父科特勒曾提出「改變世界前的十大信條」，無論行銷學到了幾點 0，管理企業、帶領團隊、客戶維繫等等，必須以人性為中心的思考邏輯永遠不會改變。

來看看這十大信條，你是否活用它了?!

信條 1：熱愛你的客戶、尊重你的競爭對手

神經學家肯恩說：「感性和理性的主要區別，在於感性導致行動，而理性導致結論。」除了有感度的故事行銷，真正為你的客戶著想，且與競爭對手一起把市場的餅做大。

信條 2：對趨勢要敏銳、做好轉型準備

即使是巨人或龍頭，都必須隨時做好準備！當商業的趨勢改變，不變的只能坐以待斃，企業和個人都不宜停留在「話當年勇」的心態，敏銳的走在前頭，才是王道。

信條 3：捍衛名聲、清楚了解自己

品牌聲譽就是一切！清楚了解自己品牌在市場上的定位與差異點，且不斷的清清楚楚傳達自己的核心價值。

信條 4：先服務那些能從你身上獲益最多的客戶

你不需要服務每個人，把焦點放在能從你這邊獲得最大利益的消費者。



信條 5：永遠用好價格提供好包裝

企業不該用高價格販售任何不良的產品，價格與產品品質必須對等。一旦出現欺騙，將受到大眾摒棄。

信條 6：隨時待命、傳播好消息

千萬別讓想找你的客戶覺得你很難找，同時還要協助你未來的客戶找到你。

信條 7：找到你的客戶、留住客戶並擴大客戶基礎

將你的顧客視為一輩子的客戶！一旦擁有客戶，就要和他們保持良好的關係，逐一了解他們的需求、慾望、偏好與行為，然後做大他們的生意；他們也將是你口碑行銷的最佳代言人。

信條 8：不論做什麼生意、都是服務業

每個產品都能提供一項服務，服務是天職，不是責任。

信條 9：持續改善品質、成本與產品推出方式

無時無刻，盡可能改善流程與品質，朝「共好」、「共享」邁進。

信條 10：蒐集相關情報、運用智慧做最終決策

學習、學習、再學習！一個人的精神若是夠成熟，心靈夠通透，就能夠根據日常所累積的智慧，在關鍵時刻迅速做出決策。

進入智能時代，什麼事都不是新鮮事、也可以都是新鮮事！當機器人深藍打敗世界棋王，似乎顯示我們的腦袋跟不上超級電腦的深度學習，但事實是，無論科技發展到甚麼境界，「科技始終來自人性」是不變的真理。

成功和致富在婕斯已是必然

選擇婕斯，成就未來

www.jeunesseglobal.com

www.facebook.com/taiwanjeunesse