

MBA管理案例研讨：从一个普通裁缝的成功营销 看市场变化的营销变革 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_MBA_E7_AE_A1_E7_90_86_E6_c70_645794.htm 托马斯马洪是伦敦萨维尔街有史以来媒体曝光率最高的裁缝，曾接受过数十家杂志与报纸的专题访问，这全是因为他的个人博客。托马斯马洪是伦敦萨维尔街的一名裁缝师。这条街上高级店铺林立，生意竞争很激烈，但是托马斯马洪缝制的售价5000美元以上的西装从来就不缺销路。托马斯马洪是伦敦萨维尔街有史以来媒体曝光率最高的裁缝，曾接受过数十家杂志与报纸的专题访问，这全是因为他的个人博客。但是马洪并非用他的博客来直销西装。他的博客主题很简单：讨论一般人买不起的5000美元以上的高级订制西服，讨论的方式相当自然，马洪不刻意回避什么。订制西服的费用对于普通人来说的确很贵，但是真正让读者感兴趣的是，读者可以从博客中了解缝制西服的信息，以及挑选西服的方法。马洪时不时还会用一些小故事来炮制特有的英式幽默。他的博客中还讨论营销西服的信息及启示，巧妙地提供他对业界的专业了解，公开谈论商业秘密，提供一个地方让大家讨论订制西服，并分享经验。人们从马洪的博客中不仅很自然地得到订制西服的各种经验，同时了解到为什么他的西装要卖5000美元，更重要的是，人们被马洪对裁缝的热情而感染。马洪在博客中与客户们互动，不仅解答他们关于西服挑选的问题，甚而还延伸到其他服装细节的探讨。还会给在博客中表现活跃的客户们送去西装，这一招吸引了更多的人来光顾，这个博客让马洪的公司看起来更人性化，更平易近人，获得了更多顾客的心。马洪的

高明之处在于他并没有直接把西装展示在博客上卖，而是把博客变成在公开场合呈现真实自我的平台，与客户进行了有效的沟通。当然，做博客营销，首先还要明确能为客户提供什么产品和服务，以期达到什么样的目的。如果能经常免费提供很多有价值的信息，会备受顾客的亲睐。互联网风靡全球的今天，市场正在发生着巨大的变化，传统的营销方式和与顾客沟通的方式正在发生变化，不管我们身处在哪个行业，博客营销都已经在开始影响着我们的商业潜规则，成为了网络营销时代重要的营销工具，如果你能抢在竞争对手之前抓住机遇，那么最终的成功是属于你的! 更多优质信息请访问：[#ff0000>百考试题MBA站](#) [#ff0000>百考试题MBA论坛](#) [100Test](#) 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com