

**國立臺灣科技大學圖書館**  
**「書香獎勵閱讀計畫」心得報告**

計畫案號	113-1	繳交日期	113/04
讀者姓名	吳孟綦	單 系	位 所 人智所
書名	行銷不必再喊選我選我		
心得	<p>《行銷不必再喊選我選我》這本書是一本由行銷大師傑克·屈特所著的最新力作，旨在教導行銷人如何運用「重新定位」策略來在競爭激烈的商場中脫穎而出。在引言中，作者強調了重新定位的重要性，特別是在現今競爭激烈且經濟萎靡的環境中。以下是我對這本書的一些心得和觀點：</p> <p>書中提到了「重新定位」的概念，即調整消費者對產品或品牌的現有認知，以在市場中重新建立自己的位置。這種策略對於面對激烈競爭的行業來說尤其重要，因為它可以幫助企業找到自己的獨特之處，並在消費者心中建立更強大的品牌形象。</p> <p>其次，書中舉了許多案例來說明重新定位策略的運用和效果。這些案例涵蓋了各種不同的行業和情境，從化妝品到汽車，從服務業到製造業，都有相應的應用實例。這些案例生動地展示了重新定位策略的妙招和成功之處，為讀者提供了豐富的參考和啟發。</p> <p>再者，書中也提到了在進行重新定位時需要注意的一些要點和技巧。例如，盲目追求獨特性可能會弄巧成拙，攻擊競爭對手時要小心以免反過頭來燒到自己，以及如何建立自己的正面形象等等。這些寶貴的建議可以幫助行銷人在實踐中更加謹慎和有效地運用重新定位策略。</p> <p>讀完這本書後，讓我對於行銷方面的想像有更多元的想法，也因為這本書提供了豐富的理論知識和實踐案例，可以幫助行銷人更好地理解 and 應用重新定位策略。對於想要在競爭激烈的商場中脫穎而出的企業和品牌來說，這本書無疑是一本不可多得的寶典，值得細細品味和深入研讀，我認為，每一間行銷公司都應該購買這本書。</p>		