

<<速战>>

图书基本信息

书名：<<速战>>

13位ISBN编号：9787218061641

10位ISBN编号：7218061648

出版时间：2009-3

出版时间：广东人民出版社

作者：林健锋

页数：191

字数：190000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<速战>>

内容概要

本书是一部融合销售技巧和市场策略的商战小说。

主人公方锋是个具有敏锐市场眼光并敢于接受挑战的执行型营销天才，在一份期待已久且令人羡慕的工作机会面前，毅然作出了放弃的决定，最终选择了另一家即将倒闭的IT软件公司，担任营销总监。就在刚刚让公司摆脱生存困境，即将让公司走向快速发展且已获得风险投资公司投资承诺的关键时刻，一场始料未及的商业暗战同时展开……

<<速战>>

作者简介

林健锋，拥有15年丰富的销售实战经验，分别在民企、国企、港资和外企四种不同类型的公司任职，体验了求生存型、谋发展型和卓越级（世界500强）公司各种不同的职场环境，吸取不同企业文化下的各种顶尖销售技能和成功营销管理精华，锻造了独特的销售方法和营销管理新视野。

<<速战>>

书籍目录

引子第一篇 机会抉择第二篇 团队建设第三篇 重点突破第四篇 以点带面第五篇 速战速决第六篇 巅峰决战作者感言

章节摘录

这个被温总笃定会救命药方的营销计划，大致是这样的：方锋首先提出解决现金流紧迫的问题！

方锋从温总的《商业计划书》中已经了解到目前托普资源公司的现金流情况，也从其财务报表看到了公司仍有近50万的应收款，所以他的第一步计划是“求生存”。

会提出问题的人很多，但能提出问题并同时提出解决方法的人却不多！

但方锋已把如何解决问题的具体方法一一罗列出来了！

能同时提出解决方法的人，往往就是能倍受老板们器重的原因之一。

方锋罗列出来的解决方法是：第一，立即着手追回部分应收款；第二，重点突破几个希望较大的目标客户；第三，联盟南海市资源战略局，实行“以点带面”，辐射扩展。

紧接着是“谋发展”策略，方锋提出的具体操作，一个是发挥公司在开发国有资源性资产管理系统软件上先行一步的优势，争取和广东省资源战略厅合作，拿下即将启动的“广东省国有资源性资产信息管理系统I期”软件的试点项目。

再争取以“行政推广”的方式，让全省所有的国有资源性资产管理部門统一采用该软件。

与此同时，凭该合同或“行政推广”的一纸批文，获取风险投资公司的投资。

二是免除省外公司加盟省级总代理的软件预付款条件，与具有政府关系背景的公司签订软件代理协议，拓展省外市场。

第三便是在国家资源战略部的国有资源性资产管理处正式成立后，在北京设立政府公关部，最终拿下全国的国有资源性资产管理系统软件项目！

最后，才开始走“图扩张”之道，也就是类似托普资源软件公司之前所走的渠道销售之路。

其实，方锋心里还有个更远大的计划和目标，不过最终没有向温总提出来。

那是一般会被称之为“疯子”的想法，他想过一段时间后，再向温总提出。

方锋从托普资源公司出来后，并没有立即给神州计算机软件集团的王小姐拨打电话，而是把车开到了附近的“starbucks”咖啡厅。

<<速战>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>