

<<破冰>>

图书基本信息

书名：<<破冰>>

13位ISBN编号：9787301109120

10位ISBN编号：7301109121

出版时间：2006-9-1

出版时间：北京大学出版社

作者：徐志红,易学君

页数：261

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>

## <<破冰>>

### 内容概要

本书以纪实加点评的方式，真实地记录了优识团队两年来如何帮助圣元乳业成功突破营销瓶颈的全过程：从空降伊始的人事震荡，到应对震惊全国的“阜阳奶粉事件”，从改造组织行为的KASP变革到新品上市的成功推广，从“民营企业的市场部怎么做”到拓展三、四级市场的“燎原战役”……优识团队化解重重危机，超额完成几乎不可能实现的营销指标。

战略、渠道、品牌、团队、市场……本书涵盖了营销实战的方方面面。无论是面对营销困局、市场失利，还是行业危机、人才大战，读者都能在书中找到实实在在的解决方案、应对措施和成功策略。

无论从营销解度还是咨询角度，本书都极具借鉴价值！

<<破冰>>

作者简介

徐志红，上海外国语大学新闻学硕士，有多年财经、管理类媒体从业经验，曾任职于《东方企业家》等知名媒体，发表多篇署名文章和案例，并主编《突破英语》1-4册。

## 书籍目录

序言序幕 圣元下注，优识揭榜第一章 一纸标书定乾坤 第一节 圣元，求贤若渴 第二节 优识，大鹏展翅 第三节 反思第二章 巨变横生，人才拉锯战 第一节 变革前奏曲 第二节 武汉，统领三军 第三节 人事震荡，雨过天晴 第四节 反思第三章 变革的突破口：改造组织行为 第一节 变革的路线选择 第二节 文化变革：迂回攻心 第三节 肩负变革使命的KASP 第四节 无障碍沟通 第五节 按流程做事 第六节 用数据说话 第七节 反思第四章 危机，也是良机 第一节 转危为安：“阜阳奶粉事件” 第二节 乘胜追击：“心心相印”路演 第三节 驾轻就熟：“天然纯事件” 第四节 反思第五章 民营企业的市场部怎么做 第一节 市场部的遵义会议 第二节 削减广告预算 第三节 从了解市场开始 第四节 规划产品线 第五节 引入产品经理负责制 第六节 反思第六章 新品上市 第一节 箭在弦上 第二节 调兵遣将 第三节 前车之鉴 第四节 定价博弈 第五节 上市时间 第六节 跨部门：各就各位 第七节 经销商：占满仓库 第八节 零售商：专业卖进 第九节 反思第七章 赞助：青涩的果子 第一节 圣元赞助，梦断雅典 第二节 相约迪士尼 第三节 反思第八章 立体战争，飞天计划 第一节 2005，直指7亿 第二节 一飞冲天 第三节 专业战 第四节 服务战 第五节 竞争战 第六节 激情盛夏，销售无淡季 第七节 反思第九章 乡镇拓展，燎原战役 第一节 乡镇市场，真的是鸡肋吗 第二节 路演的探索：从失败到成功 第三节 星星之火，可以燎原 第四节 全面开花 第五节 反思第十章 突破民企发展瓶颈附录一 优识圣元项目组脸谱附录二 优识方法论一览表附录三 优训培训一览表

## &lt;&lt;破冰&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘待遇留人：普调工资 优秀的职业经理人应该得到优秀的待遇，穆兆曦很清楚自己的下一步棋应该走向何方。

2004年2月中旬，穆兆曦走进了张亮的办公室。

“张董，我想给营销体系的人员涨工资。”

穆兆曦开门见山。

“你做决定就可以了，不必向我汇报啊。”

“这段时间虽然圣元正在经历地动山摇般的震动，张亮仍然气定神闲。”

“这件事情牵涉面比较大，想先跟您说一声。”

穆兆曦有备而来，边说话，边拿出一份乳制品行业的薪资调查报告。

“比如说区域经理吧，我准备把他们的薪水在现有基础上提升54%。”

“这不是一次微调，穆兆曦顿了一下，下意识地想要观察张亮的反应。”

张亮嘴角微微上扬，显然一副赞同的神情。

穆兆曦吃了一颗定心丸，继续说道：“调整的原因很简单，人是第一生产力。”

“说到这里的时候，穆兆曦注意到正在看调查报告的张亮把头抬起来，看了他一眼。”

穆兆曦并不知道，这句话送到了张亮的心坎上。

今天，张亮这样评价“人是第一生产力”这句话：“就这一句话，我就认为我请优识来，值！”从这个意义上说，穆兆曦可谓一字千金了。

取得张亮的同意后，穆兆曦提前召开了季度销售会议。

在会上，他宣布了调薪的消息，同时告诉大家，奖金也将得到大幅调整。

穆兆曦至今仍然记得这个消息宣布后会场的沸腾。

散会以后，穆兆曦找了几个经理谈话，他想从员工的口中听到对自己政策的肯定。

“我们在圣元干，当然不光是图钱。”

但如果同行业和我们做同样工作的人待遇比我们高一大截，谁会舒坦？” “没有想到，公司居然一下子将我们的薪资提到了市场水平。”

说实话，面对人家提出的具有诱惑力的薪水，要说一点没动心是不可能的。

“类似这样的对话，穆兆曦听了很多。”

他很明白，对于圣元的员工来说，SK的挖角可能是他们职业生涯中的第一次。

圣元的很多区域经理和城市经理从大学一毕业就进入圣元，他们对圣元还是非常有感情的。

只要给他们的待遇到位，从思想深处让他们相信圣元会对他们有所回报，留在圣元会有大好前途，他们多半会选择留下。

薪资的调整几乎收到了立竿见影的效果，很多还在犹豫的经理人不留余地地拒绝了SK的邀请，回到了圣元的阵营。

当然，薪资调整的功效远不止于此。

收入真正成为激励圣元员工的有力杠杆，与此同时，圣元骨干员工的薪资在一两年间，涨幅高达几倍或数十倍，不得不让人称奇。

当然，与员工的薪资共同成长的，是圣元节节攀升的销售额。

P30-31

## <<破冰>>

### 媒体关注与评论

书评本书描述的所有理论和模型都是以实实在在的生意战为背景，是一本实战性非常强的营销指导书。

——TTE中国业务中心副总裁 韩青 相信每一个成长型企业都会遇到书中类似的困境与难题，而本书提供的许多解决问题的思路与方法，无疑是具有借鉴意义的。

——嘉里粮油商务拓展(深圳)有限公司事业部总经理 陈波 “做正确的事”比“正确地做事”更具意义，本书在品牌规划与新品推广方面具有相当高的决策参考价值！

——中粮金帝食品(深圳)有限公司副总经理 刘宏 如何通过正确的思考模型制定企业发展的整体策略，同时通过各种工具与方法使策略落实到基层执行，是此书中具有参考意义的内容。

——联合利华中国美容护理业务集团副总裁 王欣 制药行业的营销方式越来越接近快速消费品，优识在行业里做过多个成功的咨询项目，而本书中所提到的零售团队管理、零售覆盖细节执行工具对众多企业的管理团队很有帮助。

——中美上海施贵宝制药有限公司业务资讯策略部副总监 魏力 在产品线规划和销售队伍管理方面，这本书提供了许多难得的实战案例！

——广东格兰仕集团有限公司总裁助理 赵为民

## <<破冰>>

### 编辑推荐

企业遇到营销瓶颈怎么办？

换一种先进、有效的打法！

《破冰》理论与实践相结合的描述方式令人有身临其境的感觉，读者能实实在在地从企业情境和具体案例中学到可操作的营销实战方法。

<<破冰>>

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>