

<<水浒行动>>

图书基本信息

书名：<<水浒行动>>

13位ISBN编号：9787502825447

10位ISBN编号：7502825444

出版时间：2004-8

出版时间：地震出版社

作者：谭晓珊

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>

<<水浒行动>>

内容概要

在宋江、林冲的率领下，新梁山公司又出征了，他们在商战营销中亲历了一次次挑战和考验，重新诠释了营销招待的九大关键环节，剖析了业绩低迷，价格大战，维持客户，账款风险和渠道管理等困扰企业的问题，并以见树见林的系统观提出了创见性的解决方案，还从中揭示了以下几个关键点。

营销执行是不可缺失的一环。

分析和计划是营销的前端，是成功营销的前提和基础；招待和控制则是营销的后端，是确保战略计划有效落实的根本保障。

业绩是一家企业运营状况的晴雨表，也是衡量营销执行好坏的重要指标。

执行是否到位，是否有效，是否得法，从业绩中便可窥见一斑。

营销执行就要深入到细节中。

各个层面都要做得精准到位，第一个步骤都要检查落实，每一个细节都要考虑得细致周全，不允许出现任何纰漏。

譬如，精保提供优质可靠的产品；瞄准消费欲望、实际购买力与企业收益之间的契合点，开发产品和制定价格；谨慎而不乏创新地实际竞争战略；低成本高效地进行品牌与管理；有效关怀客户，实施客户价值分层管理，使企业有限的资源得到合理利用；根据客户信用等级，引入信贷，以规避企业营销风险；悉心呵护销售渠道，使其发挥“协同效应”，形成向上合力。

营销执行绝不是作秀，不是赤脚踩着钢丝绳玩高难杂技，或在舞台上做一些炫目的表演，赢取众人喝彩。

营销执行的真谛就是切切实实的市场行动！

不折不扣的营销落实！

有计划、有行动、却无法真正贯彻落实，无疑是损失，是消耗，是对行动的亵渎！

本书以《水浒传》人物为背景，用自然、流畅的笔调，将营销活动故事化、剧情化、引领读者一同去思考营销招待的玄机妙道，并体味个中苦乐交错的滋味，是一本实用、有趣的营销休闲读本。

<<水浒行动>>

书籍目录

前言

序曲 又出发

第一章 业绩低迷令人忧 学习标杆找原因

第二章 留住客户留住金 投资客户赢芳心

第三章 两虎相斗拼实力 价值创新步步赢

第四章 创牌不易保牌难 宣传得当收效高

第五章 定价方略千千万 获利才是硬道理

第六章 销售能力在修炼 沟通打开销售结

第七章 账款风险需警惕 现金平衡保生存

第八章 量力而行稳操作 该出手时就出手

第九章 联体共生命运牵 得渠道者得天下

尾声 欢乐英雄欢乐颂

真实的谎言

明天你会不会来？

胜利大逃亡

酒香也要会吆喝

心动，不如行动

1001次求婚

看紧你的钱袋

向完美妥协

欢天喜地对亲爱

<<水浒行动>>

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>