

<<绝对角力>>

图书基本信息

书名：<<绝对角力>>

13位ISBN编号：9787505724488

10位ISBN编号：7505724487

出版时间：2008-09

出版时间：中国友谊出版公司

作者：刘林

页数：276

字数：293000

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>

<<绝对角力>>

前言

我向来不喜欢戴帽子，不管是给别人戴帽子，还是给自己戴帽子。可这本书让我小小破例一下，给作者戴一回紧箍咒，也让作者感受一把压力。毕竟，书写出来了，是作者的心血，写书的人值得尊敬，看书的人更值得尊敬。

看这本书之前，我感觉自己对葡萄酒这东西并不陌生，葡萄酒中的那些极品，我也喝过不少。可看完这本书，我忽然发现，我对葡萄酒陌生了，陌生的是一种理念上的转变，那么温情浪漫的产物后面，竟然暗藏着如此多的玄机。

原来，不管是在酒店里、商场里还是超市里，见到的那些葡萄酒都是经过其经营者或生产者的层层搏杀才得以幸运地摆在现在的位置，供我来挑选、享用。

我是一个有些完美主义性格的人，所以，这本书我看了两遍。

一是为了弄明白葡萄酒这个行业的经营门道。没办法，我自己做了二十年的经营，对这玩意有“职业病”。

至于二嘛，我觉得这本书的故事写得挺好看，不矫情，不浮躁，还能让人学点东西。

这部作品最能感染人或者说打动人的地方，在于一个“真”和一个“鉴”。

酒这个行业不好做，这我是清楚的。

可葡萄酒这个行业这么不好做，今天我才彻底了解了。

作者的这本书其实就是在“爆猛料”，而这些猛料，又是以前我们或多或少有所闻的。

如果说以前大家属于“捕风捉影”，那么现在，《绝对角力》这本书，把葡萄酒行业生死厮杀的真相彻底摆在了阳光下面。

我相信，如果没在这个行业摸爬滚打个数年，是达不到这个功力的。

《绝对角力》是一本商战小说。

商战小说这两年热门，能让读者除了看热闹，还能有所借鉴。

喜欢策划的朋友，不妨多看看这本书，这本书可以说涵盖了策划的所有核心内容：战略策划、活动策划、价格策划、渠道策划、公关策划，甚至连宣传软文的样本，都能在书里找到。

由此可见，把这本书称作策划指南教材，也不为过。

另外，这本书描述了些商场搏击技巧，如促销技巧、谈判技巧、管理技巧等，这些都是作者吐出来的“干货”。

商场如战场，这个道理谁都明白，可怎么在战场上打胜仗呢？

一方面需要付出努力，一方面也要有些运气。

好运气还是喜欢垂青有准备的人，这个好运气其实就是策略。

在商场有许许多多可以用的策略，但万变不离其宗的是，你要穿梭在多种力量中，与人角力，与各种关系角力，此时，前辈的经验会让你事半功倍，这也是为什么那么多人喜欢读《资治通鉴》的原因。

出个小问题给大家，你们喜欢传道士还是喜欢张天师？

传道士是传播理念的，张天师是解决实际问题的。

我觉得大多数人会选择张天师，那权当把这本《绝对角力》当张天师用一把算了。

付遥 2008年5月

<<绝对角力>>

内容概要

这是一本以现实场景和案例作为蓝本的商战小说，是一部商战的角逐大戏，战略、销售、策划一幕幕地演绎出残酷的商场原形。

少年枫林在翎子的介绍下，进入著名的华夏之韵葡萄酒集团并从毛头小伙子成长为高管，面对着主要竞争对手龙威集团，双方展开了一系列市场份额的争夺。

当枫林为华夏之韵立下功劳之后，却遭到职场的变故，无奈离开华夏之韵集团，离开了葡萄酒行业。一直无法割舍这个行业的枫林终于在两年后等来了重新返回葡萄酒行业的机会，而这次的东家却变成了龙威集团。

过去的东家一夜之间变成了对手，在生死厮杀的较量当中，在满怀着对老东家的感情当中，枫林又该如何抉择？

<<绝对角力>>

作者简介

刘林，笔名焚书煮月。
男，生于1975年7月山东济南人。

1997年年毕业于经济贸易管理专业。
曾先后供职于国企，外企，大型民营集团，从事过从文案到企划总监的全程策划人岗位，擅长连锁企业的战略企划工作，有多个行业的成功案例。

作者自幼爱好文学，自14岁起开始在

<<绝对角力>>

章节摘录

第一章 快步走出办公室，深深地吸了几口气，我跟昨晚吃的葱油活鱼一样，嘴巴反复地张合几次。

“真他妈的痛快啊！”

多年来，日复一日，年复一年地囚禁在写字楼里，被比黄世仁还狠毒的老板剥削的日子终于结束了。爷下一步决心自己当老板了，弄好了，也弄他三五十个人剥削剥削。

尽管想法离事实还十万八千里，可再给人打工，肯定打成奴才，这辈子我可不能就这样一直奴才着。”这样想着的时候，唯有杜康才能解决问题，而此时肯陪着我一醉方休的女人，只有她了。

我这人最大的特点就是想什么就做什么。

就好比今天中午看老板的小舅子不顺眼，我就走过去在那小子屁股上踢了一脚。

同事们都说我是为辞职找个引子，天地良心，就在踢他的前一秒，我都没辞职的想法。

哥们就是见不得那小子涎着脸地调戏新来的行政小妹。

按说这也不关我什么事，可当天中午老子吃的爆炒腰花，空攒了浑身的火没地方放，只好借这个倒霉蛋来泻火了。

那脚踢得真他妈帅，我那姿势如果用DV录下来，估计李连杰、成龙、甄子丹任何一个见了也得找个地缝钻进去。

阳光正撒着欢地照耀着大地，烤得路上的人们匆匆而过。

有些白领丝毫不顾及颜面，把个文件夹顶在头上，一路小跑着；连卖冰棍的大妈都忍不住“兔子也吃窝边草”，躲在遮阳伞下面，不停地吮吸着自己冰柜里的雪糕。

如此热烈的时刻，我可不能闲着，立马拨通了翎子的电话。

当她那声“你好”还没说完时，我霸道地喊道：“好什么好，别文绉绉的了。”

我要是活得滋润能在这个点顶着大太阳给你打电话？

”我低头看了一眼胳膊上的表：十四点十分。

“没有任何借口，出来陪我喝酒，我在古道西风酒吧等你。

你要不来，我就等你一万年。

” “枫林，谁又刺激你了？”

还没有任何借口，你怎么不去把信送给加西亚啊！”

”翎子就是有本事，任何时候嘴上绝对不服输，说话就显示水平，不愧是我的女人。

“我自己小刺激了一下自己。

我刚刚从华夏之韵公司辞职了，给自己的未来找了一把小麻烦，目前我成了一个无业游民。

你要嫌丢人，晚上我就写休书给你，别耽误了你的大好前途。

”我也不示弱地回击。

其实，此时我并不好受。

我在华夏之韵已经四年多了，凭良心讲，老板对我很不错，绝对不是我刚刚形容的黄世仁。

而我也曾把华夏之韵当做自己一生的港湾，就这样离开，我只能尽量地去掩饰自己的失落，希望用言不由衷的咒骂为自己挽回一些颜面。

“你能不能不这么贫嘴，这么多年我看你爸妈要哭死，除了造粪，我就没见你给社会主义作什么贡献。

”翎子近来口才有了进步，抢白得我无话可说。

我只能狠狠地把电话挂死，以表示自己的强烈愤慨。

古道西风酒吧是家装饰得比较有格调的酒吧，全部色调采用了灰色和大红的搭配，给人一种很颓废的感觉。

酒吧内的音乐也极尽哀怨和缠绵，而骨子里一直有点悲剧情结的我，偏爱这种装饰风格和缠绵感觉已经很长时间了。

如果这城市还有一座酒吧值得我主动光顾，那么只有这里了。

下午两点三十分的时候，在酒吧的高脚凳上，翎子就坐在我面前，静静地不说一句话，与电话里简直

<<绝对角力>>

是判若两人。

“翎子，你这女人怎么就不会疼疼我，安慰我两句，让我那受伤的心得到点安慰？难道你忘了古书上说女人当厚德载物了？

你不会真在琢磨让我写休书的事吧？

”我顺手点了支烟，说话好似打开开关的水龙头，滔滔不绝。

翎子的手里把玩着一只杯子，两只眼睛盯着我，依旧不说话。

“翎子，我们结婚吧！

”当我说出这话的时候，我看到翎子猛然间打了一个冷战。

“对不起，以后拜托你别用这种秒杀的技巧，我真受不了，向毛主席保证受不了。

”翎子说话的时候，还不停地耸肩，以表示我刚才那句话杀伤力的巨大。

“我是认真的。

”我终于板起了脸，用比小白兔还真诚的目光看着翎子说，“我今天终于把工作辞了，如果不结婚让你养着我，似乎真没那么名正言顺，吃软饭也要名分哪。

”我吐出一口烟雾说。

“你现在马上去马路对面，坐102路车，到马家庄站下车，晚上我去那里看你。

”翎子说完这句莫名其妙的话之后，偷着笑了。

“该死的，马家庄是神经病医院！

行啊你，我跟你求婚，你给我来这手，当我发神经。

告诉你，我可是很认真地向你求婚了，我打赌，你要现在不答应，等到以后你老得爬不动了，都听不到如同今天我这么有个性的求婚。

”翎子忽然之间就哭了，以至于我认为她妈生她的时候，多给她长了两个泪腺。那眼泪说掉就掉，而且哭得无比的妩媚。

我用指头蘸了一滴翎子的眼泪，放进嘴里，那味道是苦的。

“拿五毛钱出来，让服务员出去给我买两个馒头，我就着你这眼泪就能吃饱了。

”我只用了一句话就让翎子破涕为笑了。

“枫林，这是从我们认识到现在，这么多年你第一次跟我提结婚，知道吗？

”翎子吸吸鼻子说。

“那你是答应还是不答应？

给个结果嘛！

千万别用你猜，你猜，你猜猜猜来对付我。

”为了掩饰自己对于那个结果的关注，我只能假装洒脱。

“现在还不能答应你，等你干点事儿成功了再来娶我。

你连老婆本都没有，我凭什么答应啊。

”翎子玩笑着说这话的时候，把几张百元大钞轻轻放在桌子上，慢慢地起身离开。

“记得啊，除了坐台之外，你干什么我都支持你。

如果你真决定去坐台，包月最低只能打八折，要不我可没面子。

”在临出门前，翎子仍然不忘抢白我，而在我刚刚用笔写在餐纸上的“日”字旁边，翎子写了个“晶”并且特别标注：比你多两个日，2：1，我胜出。

这个比我大一岁的女人既幽默又有情调，长得还很漂亮，那风格很像丁小雨——那个嫁入豪门的丁小雨，那个曾经是我大学校友的丁小雨。

<<绝对角力>>

媒体关注与评论

商场背后赤裸裸的生死厮杀将彻底呈现在阳光之下。

一部以现实场景和真实案例作为蓝本的商战小说，一部商场的角逐大戏。

一部可以作为策划销售指南教材的圣经。

战略、销售、策划一幕幕地演绎出残酷的商场原形。

营销是没有专家的，唯一的专家是消费者，就是只要能打动消费者就行了。

——史玉柱（巨人网络科技有限公司董事长） 做战略最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破，所有的资源在一点突破，才有可能赢。

“营销”这两个字强调既要追求结果，也要注重过程，既要“销”，更要“营”。

——马云（阿里巴巴集团董事局主席） 买一个品牌前提取决于买的是死的资产，而品牌是活的文化，你要得到文化，必须有更强势的文化。

所以说品牌必须靠自己创造，世界不会恩赐给你，只有靠自己创造。

——张瑞敏（海尔集团首席执行官） 平台战略是放鞭炮，一直响。

单纯靠所谓精品支撑就像放炮仗，响一下就没了。

——唐骏（福建新华都实业集团总裁兼CEO） 一个企业发展所要经历的五个阶段，一是战略上寻找突破点，二是要专注，三是要进行整个产业链的整合。

四是适度多元化，五是变成社会企业，承担适度的社会责任。

——陈天桥（盛大网络董事长兼CEO） 很多人把创意归结于偶然。

其实创意的由来并非是大家以为的“灵光一现”，积累是非常重要的过程。

——江南春（分众传媒董事长兼首席执行官） 一切竞争从设计时开始。

——牛根生（蒙牛集团董事长兼首席执行官） 当你去追逐一个热门行业的时候，你永远是一个追随者，你一定要看到在大的经济环境下，下一个行业是什么。

——卫哲（百安居中国区总裁）

<<绝对角力>>

编辑推荐

《绝对角力》送给全世界营销策划人的礼物。

一切巨大财富的背后都是绝对角力：蒙牛Vs伊利、国美VS大中、通用Vs丰田、壳牌VS美孚、可口VS百事、微软Vs索尼、空客Vs波音、麦当劳VS肯德基、龙威VS华夏……商场背后赤裸裸的生死厮杀将彻底呈现在阳光之下。

一部以现实场景和真实案例作为蓝本的商战小说，一部商场的角逐大戏。

一部可以作为策划销售指南教材的圣经。

战略，销售，策划一幕幕的演绎出残酷的商场原形。

<<绝对角力>>

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>