

<<解决方案营销>>

图书基本信息

书名：<<解决方案营销>>

13位ISBN编号：9787509600108

10位ISBN编号：7509600103

出版时间：2007-8

出版时间：经济管理出版社

作者：丁肖良,龙丁健

页数：246

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>

<<解决方案营销>>

内容概要

解决方案营销属于B2B销售模式中的一种，通过更为专业和复杂的销售咨询能力，为客户的需求提供解决性的方案。

在政府采购、工业品采购、IT软件采购中，长期以来活跃着一大批从事解决方案营销的企业，如IBM、甲骨文、HP、SAP、思科、Huawei等。

从服务于企业的高级需求出发，很多该类型的企业正在商业经济中扮演着改变商业规则和管理模式的领导者角色。

汇丰银行 作为一家在82个国家设有5500个分支机构，拥有15万名员工，并为超过2500万名客户提供服务的大型金融机构，其业务系统的核心是通过一个E—cRM去帮助股东创造价值、提升利润和降低成本，并由此赢得更多的客户。

IBM作为一家优秀的解决方案提供商，通过其丰富的金融行业经验和先进的IT产品为汇丰提供了一个先进的电子银行系统。

在解决方案营销市场中，诸如此类的案例几乎每天都在上演，着力于追求优秀的企业，在与具有共同卓越追求的解决方案的提供商之间的合作，共同推动着商业模式与管理模式的创新和进步，从而最重要的是：在此过程中让我们的最终的消费者获益!

<<解决方案营销>>

作者简介

丁兴良国内第一位针对工业品行业的大客户营销培训讲师，现任上海轩企业管理咨询有限公司首席培训专家，创办了国内首家“IMSC工业品营销研究中心”。

2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”，是《前沿讲座》、《支点国际》、《时代光华》的特邀专家，历任英维思集团（中国）销售部副总经理、Johnson&Johnson销售部经理、上海凯泉水泵资深销售顾问、清华大学总裁培训班特聘顾问、美商博思能训练中心研修授证PMP管理课程训练师。

具有六年专业培训经验。

在国外接受了国际销售培训机构TACK讲师认证。

在全国各地为数以千计的销售人员做过“大客户服务、大客户营销、大客户管理、大客户销售、项目性销售与漏斗管理、行业性解决方案”等系列销售课程。

龙丁健毕业于重庆大学市场营销专业，曾任慧聪网络有限公司商务经理。

目前在某国内大型科技公司业务部担任部门经理，有多年的IT与通信解决方案销售经验，长期致力于解决方案营销与销售绩效管理的研究与咨询工作，同时是电脑商网、博锐管理网、全球营销网等知名营销网站的“销售绩效管理”专栏作家。

书籍目录

1 行业信息化发展过程和前景预测1.1行业基本知识1.1.1信息、信息化与信息化营销1.1.2行业客户的定位1.2行业信息化发展过程和前景预测1.2.1行业信息化的发展过程1.2.2行业信息化的前景预测1.2.3抑制行业客户信息化发展的障碍2 解决方案营销的需求分析2.1IT厂商的需求分析与定位2.1.1解决方案营销中的消费者与消费者行为2.1.2行业客户需求分析2.2行业经理的需求分析2.2.1间接需求分析与直接需求分析2.2.2直接需求分析的管理原则3 IT行业需求的细分市场与目标市场选择3.1解决方案营销的细分市场3.1.1市场细分3.1.2市场细分的需要3.1.3市场细分的原则3.1.4市场细分的程序3.1.5解决方案营销的细分市场3.2竞争优势的确定3.2.1如何建立竞争优势3.2.2速度，才是竞争制胜之道4 解决方案营销如何进行有效的市场拓展4.1“人”还是“产品”4.1.1市场拓展是企业最惊险的一跳4.1.2市场拓展的决定力量是“人”还是“产品”4.1.3市场营销不是万能的，“产品”如何在市场拓展中成为决定性力量4.1.4市场拓展系统的其他因素4.2市场拓展图4.2.1市场拓展图4.2.2新产品的市场的拓展策略4.2.3旧产品在新市场的开展策略4.3信息化行业市场拓展策略4.3.1行业市场的发展预测4.3.2行业市场的拓展策略5 实施IT行业客户系统解决方案6 IT行业型解决方案的五个系统流程分析7 项目型销售的流程管理——“天龙八部”8 IT行业解决方案推广的技巧9 IT行业解决方案的工具篇.....

<<解决方案营销>>

编辑推荐

解决方案营销属于B2B销售模式中的一种，通过更为专业和复杂的销售咨询能力，为客户的需求提供解决性的方案。

在政府采购、工业品采购、IT软件采购中，长期以来活跃着一大批从事解决方案营销的企业，如IBM、甲骨文、HP、SAP、思科、HUAWEI等。

从服务于什业的高级需求出发，很多该类型的企业正在商业经济中扮演着改变商业规则和管理模式的领导者角色。

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>