

<<游击展销>>

图书基本信息

书名：<<游击展销>>

13位ISBN编号：9787563812509

10位ISBN编号：7563812504

出版时间：2006-1

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：（美）李文森 /牛志伟

页数：323

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>

## <<游击展销>>

### 内容概要

绝大多数的专业人士都认为：在商业展销活动中，没有人能够真正实现大量的销售。被强烈的灯光照得茫然的参观者们，早已经让杂乱的视线和声音搞得晕头转向，像奔腾的河水一样在展销会上涌来涌去。

几乎每一位参加过展销会的销售人员都能描述出，当时和顾客接触时的忙乱、嘈杂和近似于疯狂的情景，其中的大部分情景是真实可信的。

在商业展销这个独具高压力的环境中，本书所包含的权威性的秘密、策略和技巧对于所有的企业来说都是非常渴求的。

本书突出了商业展销和通常的销售方式的区别，针对不同市场如何选择最有效果的展示方法进行了深入讲述，非传统的策略和方法为本书最大的特色。

## <<游击展销>>

### 书籍目录

引言1 商业展销超出想像的作用2 如何选择展销会3 如何利用潜在的展销战略取得最大销售业绩4 如何让展览吸引购买者5 贸易展销会上游击营销的回报6 如何在最短时间内有条不紊地完成布展7 如何在展销会上实现最佳表现8 建立新的客户关系9 游击演示，人们永远不会忘记10 内部机密：贸易展示的舞台技巧及使用方法11 如何在展销会上获得巨大成功12 如何衡量你的展销是否成功附录参考资料索引对本书的评价

## &lt;&lt;游击展销&gt;&gt;

## 章节摘录

游击队员参加商业展览的15大理由 1.向参观者销售自己所提供的产品或者服务。毋庸置疑，这是参加展销会的首要原因--当然还有其他原因，但是到目前为止这是最好的理由。平均一个销售人员能够在展销会前的12个月里，只能拜访到9%的在展销会上到自己展览上来的参观者。

这就意味着，对每个参展商来讲，平均有91%的参观者是第一次与他们的员工会面。

2.向其他参展商销售自己所提供的产品或者服务。

在一个展销会或其他地方，如果你提供的产品或服务是其他参展商日常业务中所需要的或者是需要向他们的顾客提供的，把其他参展商而不是参观者作为市场目标，同样也可能会很成功。

3.为了获取自己的销售队伍所需要的市场需求信息。

86%的参展商参加展销会是为了获取市场需求信息，甚至有的参展商只是为了这个目的。这个目的可以作为参加展销会的第二个重要的原因，但不应该成为首要原因。

4.与其他专业人士建立联系或调解关系。

你可以与面临相同问题的其他人分享你的经验，同时了解他们更多的前车之鉴。

5.为了确立自己的行业地位。

展销会是一个非常适合于宣布自己正式进入某个行业的地方。

6.为了与现有顾客会面。

在参加展销会这么短的时间内，你与现有顾客的联系可能要超过你几个星期甚至几个月的努力结果。

7.为了与那些在其他情况下难以联系到的人进行接触。

在展销会上，参展商有机会能够与其他情况下无法接触到的关键客户建立业务联系。

8.为了向市场推出新产品，如果能够配合召开一个新产品发布会，在展销会上推出新产品会非常成功。

9.为了做市场调研。

在短短的几天时间里，你可以对成千上万的买家试验几种产品报价单，由此来确定你的产品价格和产品名录。

10.为了发展新的经销商、销售代理和分销商。

如果你正在寻求发展你的分销渠道，在你的展览上放置一个类似“试征代理商和经销商”的提示牌就可以了。

11.为了招募新的员工。

毫无疑问，很多找工作的人会在展销会会场出现。

12.为了举行商谈。

在展销会期间，你可以与所有的商业伙伴和有合作意向的商业伙伴会面，而如果不是因为展销会的缘故，这些工作要花费成千上万的美元，而且还要在路上浪费几个星期的时间。

13.为了评估竞争情况。

通过贸易展销会，你可以清楚地了解自己竞争对手的市场战略，同时对他们的市场目标和发展方向有一个大体的认识。

14.为了更快更机敏地在市场上做出反应。

参加研讨会是参加行业会议和联合会会议的很好的原因，但是一定要注意不能把它们同贸易展览混为一谈。

15.为了媒体宣传。

商业出版物经常刊载的是有关行业和联合体的展评，全国性的媒体更多地刊载针对顾客的展评。

如果你希望自己的参展能够得到最大的回报，那么从上述理由中选择1个或2个，并且集中所有的努力在这个目标上。

一个致命的错误就是试图在展销会上达成过多的目标。

为了能够得到参展的最大回报，你将在购买展览空间、布展，以及为员工到达展销会地点支付差旅费等方面支付大量的金钱，并寄希望能够用集中交易取代散碎的业务，由此推动自己的企业高速发展。

<<游击展销>>

.....

## <<游击展销>>

### 媒体关注与评论

“遵照这本书中出色的睿智，你的财富将会不断地增加，再增加。  
我就从中受益匪浅。

”——Og Mandino《全球最成功的推销员》的作者 “这是一本关于在商业展销中如何销售得更多、更快的举足轻重的书，它基于很多实用性很强的且已经被证实有效的原则、方法和技术，可以帮助使用它的人在参加商业展销时成倍地增加收入。

”——Brjan Tracy《成功心理学》的作者 “对于想让自己的展台更的任何人来说，这本书具有纯白金一样的价值。

它的实用性很强，对于那些阅读并实践过其建议的人们来说，它所提供的这些地道方法的价值是无法估价的。

”——Tony Alessandra博士《白金定律规则》的作者 “这本书中所提供的商业展示和销售技术，比我所知道的多得多。

作者从实践角度把展览变成了一种利润中心。

”——Alan Weiss博士《百万美金咨询》的作者

## <<游击展销>>

### 编辑推荐

这是一本对那些坚持不懈的人才有用的书，这是一本可以一步步告诉你怎样才能让你的商业展销业绩翻几番的书，这是一本告诉你如何实现商业展销投资收益最大化的书……通过一系列生动而有价值的案例，它会给你提出一系列真实可靠的方法和概念——“要成功，就这样做”！

<<游击展销>>

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>