

<<营销有道回款有术>>

图书基本信息

书名：<<营销有道回款有术>>

13位ISBN编号：9787801797797

10位ISBN编号：7801797795

出版时间：2009-1

出版时间：中国致公出版社

作者：马银春

页数：303

字数：291000

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>

<<营销有道回款有术>>

前言

这是一个营销至上的时代，营销的成败直接决定企业的经营成败。

如何使自己的产品立于市场前沿？

如何让自己的产品得到客户的青睐？

营销策略也随之变得越来越重要。

一项考虑周详的优秀营销策略，能够使一个公司的产品销售一帆风顺，利益猛增，事业平步青云；一项错误的营销策略，则可能导致公司破产，产品被束之高阁。

如今，市场营销学已成为最热门和最有价值的学科。

一个企业可以没有金钱、房屋，甚至没有雇员，但它不能没有营销。

即使你能提供世界上最好的产品和服务，如果没有智慧的营销方法和技巧，你的公司也无法获得应有的最大利益。

营销，我们可以把它分为两个阶段：第一阶段是指把产品铺货到市场，得到的只是客户付款的承诺，拿到了一张签收单，此时，销售的真正目的并没有具体实现；第二阶段是把应收账款“现金化”，完成收款工作，企业实现了盈利，销售工作才算真正完成。

只有实现了销售的这两个阶段，才可以构成一个完全的销售。

<<营销有道回款有术>>

内容概要

本书从销售回款的整个过程入手，既有理论知识介绍，又有实践案例分析，深入浅出，通俗易懂，有较强的针对性和可操作性，真正做到了有用、活用和巧用，是一本独具特色的实用性和可读性都非常强的专业图书，可为企业高管和营销人员带来营销灵感的同时，也增添一份阅读的快乐。

<<营销有道回款有术>>

书籍目录

上辑 营销有道 第一章 先推销自己,再推销产品 1.树立良好的第一印象 2.永远保持充分的信心 3.带着微笑推销 4.一定要“吃透”自己的产品 5.“点燃”你的营销热情 6.认真倾听顾客的谈话 7.坚持一下,不要怕客户说“不” 8.主动把自己推销出去 9.言必行,行必果

第二章 定位决定地位,价格定位决定营销成败 1.在市场找准自己的“位置” 2.市场细分,准确定位 3.低价是营销的制胜法宝 4.“高”定价也可以畅销 5.灵活合理地进行价格定位 6.利用逆向思维给产品定位 7.只有与众不同,才能一枝独秀 8.不同的顾客心理采用不同的价格定住

第三章 渠道就是霸权 1.谨慎识别一流的经销商 2.适时奖励,提升经销商的积极性 3.直销是一种有效的营销渠道 4.有效管理,渠道精耕 5.终端铺货决定营销成败 6.化解冲突,增强渠道凝聚力 7.发展多渠道营销

第四章 酒香也怕巷子深:重视广告宣传 第五章 做好了沟通,就等于做好了营销 第六章 栽棵大树好乘凉:靠品牌创造奇迹 第七章 一流的服务带来一流的销售力

下辑 回款有术 第一章 成功回款,从源头开始 第二章 拥有好口才。回款并不难 第三章 顺利回款之常用技巧 第四章 保持好心态,打好“心理战” 第五章 小智慧,大丰收 第六章 巧借“东风”,使“死账”变“活账” 第七章 轻松催款9条“妙计”

<<营销有道回款有术>>

章节摘录

既然我们都知道“守株待兔”的行为是愚蠢的，那么我们就没有必要去等待“伯乐”的出现，而是应该主动地寻找伯乐。

更值得注意的一点是，时代在前进，岁月不饶人，随着新人辈出，每个立志成才者都应考虑到自己所付出的时间成本。

一次机遇的丧失，便可导致几个月、几年甚至是一辈子年华的白白浪费。

明白了这个道理，我们就会产生一种紧迫感，重新思考自己的处世态度，在行动上要多几分主动，以便使更多的人来注意自己。

毛遂自荐对很多人来说并不是一件简单的事情，需要一定的胆识和勇气。

不自信的人、害怕失败的人是不敢尝试的，而这也是造成一大批平庸无为者的原因，更成为人才被埋没的一个原因。

只有有勇气的人才能获得成功。

世界歌王帕瓦罗蒂到中国来的时候，去中央音乐学院做访问。

许多有音乐功底的学生都使出浑身解数，以求得在这位歌王面前一展歌喉。

要知道，这可是一个难得的机会，哪怕是得到歌王的一句肯定，也足以引起中外记者们的大肆渲染，从而让歌坛耀升一颗新星。

在学院的一间教室里，帕瓦罗蒂耐着性子挨个听着大家唱歌，不置可否。

正在沉闷之时，窗外有一男孩引吭高歌，唱的正是名曲《今夜无人入睡》。

听到窗外的歌声，帕瓦罗蒂的眉头舒展开了：“这个学生的声音像我。

”接着他又对校方陪同人员说：“这个学生叫什么名字？”

我要见他！

并收他做我的学生！

”这个在窗外唱歌的男孩就是从陕北山区来的学生黑海涛。

以他的资历和背景，根本没有机会面见帕瓦罗蒂，他只能凭借歌声推荐自己。

后来，在帕瓦罗蒂的亲自安排下，黑海涛得以顺利出国深造。

1998年，意大利举行世界声乐大赛，正在奥地利学习的黑海涛又写信给帕瓦罗蒂。

于是，帕瓦罗蒂亲自给意大利总统写信，推荐他参加音乐大赛，黑海涛在那次大赛上获得名次。

黑海涛凭着他那善于推荐自己的勇气和不断努力的精神，在他的音乐道路上取得了非凡的成就，现在黑海涛是奥地利皇家歌剧院的首席歌唱家。

这似乎是一个奇迹，但这个成功的例子也足以让一些怀才不遇的人沉思：机遇稍纵即逝，善于推荐自己很关键。

<<营销有道回款有术>>

媒体关注与评论

我们大家实际上都在进行自我推销。

不管是什么人。

从事何种工作，无论你的愿望是什么。

若要达到你的目的，就必须具备向别人进行自我推销的能力。

能否成功完全取决于你向别人进行自我推销的能力。

实际上，每个人都是推销员。

——世界首席推销员 齐藤竹之助我相信推销活动真正的开始是在成交之后，而不是之前。

——世界上最伟大的推销员 乔·占拉德

<<营销有道回款有术>>

编辑推荐

《营销有道回款有术》中讲销售只是一个过程，回款才是真正的结果。

要成为销售冠军，先成为回款高手。

了解销售技巧，解决回款难题销售与回款相互依托，相互依赖，互为有无，是不可分割的一个整体。先有销售，才可能谈到最后的回款；而正是由于收回了款，之前的销售才有意义。

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>