

# 《资深营销总监教你搞定工业品营销》

## 图书基本信息

书名：《资深营销总监教你搞定工业品营销》

13位ISBN编号：9787550242704

出版时间：2015-3

作者：吴越舟

页数：275

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《资深营销总监教你搞定工业品营销》

## 内容概要

移动互联网时代怎么做工业品营销？搞关系？你out了！靠政策？要是政策变了呢？上门推销？99%会吃闭门羹。那么到底怎么办才好呢？拥有23年工业品营销实战经验的资深营销专家吴越舟老师将告诉你答案。

在《资深营销总监教你搞定工业品营销》一书中，吴老师从工业品营销面临的困境和机遇出发，分析了困境与机遇同在的原因，并为企业管理者准备了新的营销利器——以价值营销为核心，以大客户营销、渠道营销等为主要内容的新营销模式。

只有从企业实际出发，积极转变思维，促进新营销模式的落地，企业才能冲出困境，实现业绩的提升

。

# 《资深营销总监教你搞定工业品营销》

## 作者简介

吴越舟

资深工业品大客户营销专家，《销售与市场》专栏特约撰稿人和资深顾问，清华大学、上海交大、山东财大、宁波大学等特聘研究生导师。

23年大型企业实战营销管理经验，15年上市公司高管经历，培养销售经营及管理人才3000余人。

吴老师坚持“从实战中来，到实战中去”，在工业品实战营销管理、营销战略、品牌战略、渠道规划、整合营销传播、新产品上市等方面均有独到深刻的见解，擅长大客户销售策略、项目型营销技巧和销售团队管理方面的培训和项目咨询。

曾为中国北车集团、中国南车集团、陕西汉德车桥、深圳汇川科技有限公司等众多知名企业，提供营销咨询服务。

# 《资深营销总监教你搞定工业品营销》

## 书籍目录

推荐序 臧其超

第1章 必备常识：工业品营销的来龙去脉

第2章 转型思考：工业品营销难在哪儿

第3章 价值营销：怎样赢得客户信赖

第4章 营销模式创新：比竞争者更快一步

第5章 市场细分：找准竞争中的定位

第6章 拿下目标市场：市场公关动作分解

第7章 项目营销：为每一个项目制定专属解决方案

第8章 大客户营销：为最重要的客户创造最核心的价值

第9章 渠道营销：提升企业核心竞争力，构建竞争壁垒

后记

# 《资深营销总监教你搞定工业品营销》

## 精彩短评

1、营销始终离不开的核心是，以顾客为中心创造价值。

作者聚焦工业品营销，在同类书籍中胜出，可总体并没有超出期望。书中多次提及我供职的公司，可显然作者对我们的对手更加了解。

销售人员的能力离不开对商业本质理解的头脑，构建系统的竞争优势，适应然后打破并制定自己的规则。

2、理清工业品脉络，把握工业品营销特点与趋势。

3、不喜欢

# 《资深营销总监教你搞定工业品营销》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)