

《狼企营销体系》

图书基本信息

书名：《狼企营销体系》

13位ISBN编号：978788483359X

出版时间：2013-12

作者：臧其超

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

《狼企营销体系》

内容概要

《狼企营销体系落地包》全程落地解决方案（简称全方案），致力于大招狼型组织，提高市场竞争力，同时破解中小民营企业上课无用论，落地无固化，落地不持久，持久就僵化，僵化无创新等一系列难题。《狼企营销体系》全方案专门为您打造“思想统一，上下同欲，业绩倍增，企业自转”的狼型组织。

为此，三藏老师历时两年研发出全方案，专门拍摄一套151集，120小时的落地视频，13本落地手册，1套狼企管理软件。《狼企营销体系》秉承高价值，高效率，高专业，高专注的理念培养人才，传播精英思想，同广大中小民营企业一起，为实现中国梦，实现中华民族的伟大复兴贡献力量。

《狼企营销体系》

作者简介

臧其超是中国最权威的“狼企经营”专家、“狼企体系建设”专家，华人股权投融资实战第一人，7家公司的合伙人与投资人，中国出版并销售著作最多的企管专家之一，有近50部著作；其中《夺单——狼性销售人员必修课》受到数十万家企业营销实战团队的推崇，发明了《狼企营销体系》系统工具落地包，首创“立体辅导”、“互生落地”的咨询式培训模式。

书籍目录

【狼企营销体系】惊天价值

- 1、价值15万的狼企管理软件
A、三藏老师全套的管理思想都倾注在此软件中；
B、原IBM公司软件专家团队，历时两年时间开发；
C、管理软件、手机APP让你足不出户便可掌控天下。
- 2、价值200万的狼企营销视频，有151集、120小时，相当于三藏老师每天6小时，共20天的课程内容容量。
- 3、价值50万的狼企营销教材，有13本，汇集了三藏老师20年咨询辅导的精华经验。
- 4、价值19800元的狼企落地课程【狼企经营】精品班，由三藏教师亲自主讲。

《狼企营销体系》落地包之最

- 1、视频内容最丰富--151集、120小时、是所有对手3倍的内容量。
- 2、落地教材最全面--13本落地手册，内容上是所有对手的2倍。
- 3、方法技巧最实战--所有教材和视频内容都是最前沿，最实战的咨询。
- 4、整体内容最超值--原IBM公司软件开发专家，历时两开发的。
--三藏老师所有营销战略、营销策略等18个营销板块内容拍摄奉献出来。
- 5、投资回报最划算--有151集视频、有落地手册、有管理软件、有精品班落地课程。

《狼企营销体系软件工具包》目录：

一、狼企营销视频

1.营销视频纲领：立体构成营销体系思维

2.营销视频内容

狼企营销视频共18大模块、151集、120小时，通过学习可以进一步指导实践工作，让各个知识点进一步落地生根。

18大模块：

老板经营思维 营销战略体系 营销策略体系 团队管控体系 狼企文化体系 客户关系体系
狼企激励体系 狼企会议体系 狼企会销体系 狼企绩效体系 狼企薪酬体系 狼企培训体系
狼企招聘体系 销售技巧体系 风险管控体系 终端销售体系 心态建设体系 经销商管理体系

3.营销视频特色

- A.知识点几乎涵盖了营销体系的各个方面；
- B.视频内容风趣幽默，说话用语贴近生活；
- C.安全引用来自生活，道理解析发人深省；
- D.穿插大量图表，犹如电视连续剧，让学员学习轻松愉悦。

二、狼企营销教材

1.落地教材纲领：提升狼企营销体系思维

2.落地教材内容

13本狼企营销教材是指导实践的最佳工具，涵盖营销体系咨询落地的所有领域。学完便可进入系统性思维，能够全方位、立体式思考问题，进而领悟到狼企营销的真正魅力。

3.落地教材特色

将大量文字转变成了图和表，图表清晰明了，便于理解与记忆；

引入大量案例，便于理解和学习；

去掉了繁琐的理论讲解，教材内容更贴合实际；

根据效率型、效能型、不同发展阶段的企业进行针对性剖析，便于学员找到自身企业与工作中的不足，然后对症下药，解决问题。

三、狼企营销软件

1.狼企CRM纲领：固化狼企营销体系思维

2.狼企CRM构成

《狼企营销体系》

狼企CRM是一款智能客户关系管理软件，是《狼企营销体系》课程落地固化的有效工具。

3.狼企CRM特色

狼企CRM，是由原IBM团队历时两年时间开发，三藏老师全套的管理思想都倾注在此软件中，适用于中小民营企业当前的发展，让客户关系更紧密，让你足不出户便可以掌控天下。

一条管理中轴线：

基层：开拓业务，提升业绩

中层：管理下属，执行政策

高层：俯瞰全局，战略谋划

两个操作工具：

电脑版狼企CRM实现了数据的联动，数据时时同步。

三大独家特点：

严密的数据权限管理，保障信息安全

简单的信息录入方式，方便广大用户

强大的数据统计功能，提供决策依据

四项贴心服务：

服务公司、服务员工，服务客户、服务老板

五个核心功能

客户管理，员工管理，业务管理，业绩管控，财务报销。

四、狼企软件功能

1.客户管理

想不想让客户档案安全加密，永不丢失？

想不想随时随地获取客户情报，收集客户信息？

如何准确通过软件识别出企业决策者与影响者？

如何利用软件为每个层级客户制定出不同的策略？

2.员工管理

用软件来预测和规避人员流失风险，客户流失风险？

想不想通过软件随时了解员工需要提升的能力和不足？

想不想坐在家，用软件就能知道员工工作失误？

想不想用手机软件避免飞单的隐患甚至跟踪销售工作路径？

3.业务管理

想不想内外一致，统一信息，及时下达销售政令？

如何用软件对外锁住客户，对内锁住营销人才？

如何运用销售漏斗分析销售机会，提高销售成效率，增加销售利润点？

如何运用数据分析目标，了解销售体系完成率，及时调整政策？

4.业绩管控

想不想坐在家就知道在万里之外办事处发生什么？

想不想随时知道员工的业绩状况？

想不想提前知道员工本月能否完成业绩？

想不想给销售每一个步骤做出提醒，掌握销售节奏？

5.财务报销

想不想让每一笔订单投入费用都在掌控之中？

想不想让繁琐的报销流程变得轻而易举？

如何精确统计出销售业绩，并且快速算出销售提成？

想不想从报销数据中生出省钱机制？

6.差异特色

想不想跟上移动互联网发展步伐，用电脑和手机实现数据联运？

想不想用大数据分析客户潜在需求，找到产品与服务下一个利润增长点？

如何运用软件将销售数据演变为销售行为？

《狼企营销体系》

想不想从客户静态信息录入提升到动态信息掌握？

《狼企营销体系》

精彩短评

1、对企业经营划分阶段非常受用，创业期，成长期，成熟期。人员管理，薪资设计，组织架构等等都有非常详细和实操的解读

《狼企营销体系》

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