

《落地》

图书基本信息

书名：《落地》

13位ISBN编号：9787515816597

出版时间：2016-10

作者：鲁银刚

页数：296

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

《落地》

内容概要

作为企业的管理者和营销渠道拓展人员，您是否还在为高额的广告费支出头疼不已？您是否还在为开拓渠道一筹莫展？您是否还在寻觅合作伙伴？

本书致力于借助无缝对接互联网的快速传播优势，运用引爆盈利点的新型运营模式，助推企业快速构建全国渠道，改变中国企业平均寿命短的格局。

也许每个企业的运营经历都是一个绝无仅有的孤本，但《落地》绝对是一本极专业、极实用的招商实战工具书。

作者简介

鲁银刚，蓝奥集团董事长兼CEO。

中国大数据营销服务行业极具影响力的实战派专家，国内一系列成功营销案例的操刀手与设计师。2011年毕业于清华大学总裁领导力再造研修班。2014年，在北京大学新一代企业家进修班、厦门大学EMBA继续深造。

十多年来凭借对国际经典管理理论的深刻理解和对中国市场文化的透彻剖析，首创“一站式营销外包·结果兑现”模式，为中小型企业突破营销困境提供帮助，被业界广泛称为“招商教父”。

他一手创建蓝奥集团，旗下拥有“招商快车”、“多元大数据”、“蓝奥数码”、“商机速配”、“通筹投资”等业内知名权威机构，并拥有全国最大的创业投资平台——淘金创业网。

他一直在努力高速引领中国大数据营销发展的进程，创新性地力推企业进行全渠道营销变革，被誉为“中国全渠道大数据营销服务领域的先锋式人物”。

书籍目录

/ 第一章 /

渠道建设的变革与创新

——企业延长寿命的“长生不老药”

“口碑是笔杆子，渠道则是枪杆子。”进入互联网时代，企业不转型就如同服下一剂慢性毒药。而渠道是企业能够生存的关键因素，没有渠道的助力，产品很难快速到达终端，并实现“惊险的一跃”。企业要发展、长盛，就必须加大渠道建设力度，不断变革与创新，完善、优化渠道建设，才能为企业输送延长寿命的“长生不老药”。因此，渠道建设好，一好百好！渠道建设差，一输百输！

中国中小企业的平均寿命为什么只有2.5年 / 002

没有创新意识，就只有死路一条 / 002

没有渠道战略规划，只能被规划掉 / 005

急功近利，只做渠道不做运营 / 007

缺乏科学系统的营销策略 / 009

缺乏成熟稳定的销售渠道 / 012

变革、创新，互联网思维，使企业寿命延长5倍 / 015

渠道招商，现金为王 / 015

显示全部信息

前言

前言

中国企业家必读中国经理人必读

一个企业的发展总是和大的政治环境与经济环境息息相关。在2015年3月5日的十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。“互联网”即以云计算、物联网、大数据为代表的新一代信息技术与传统行业之间的融合创新，具体指互联网借助其信息透明化、降低交易成本、促进分工深化和提升劳动生产率等功能特点，推动各行各业转型升级。

为了适应变化，企业必然要承受变革之痛。尤其是目前，中小企业，他们面临着融资难、营销难、渠道窄、寿命短等问题，企业生存发展的压力越来越大。譬如，生产的产品没

显示全部信息

媒体评论

《落地》与其他的理论性工具书不同，它从实际操作触发，指出了渠道招商中可能会遇到的诸多问题，并一一解答，是本既然“高大上”，又“接地气”的实战工具书，确实难得一见。

所谓“谋局者得天下”，对于企业而言，只有快速建设营销渠道才能实现业绩增长。鲁总这本书结合当下中小企业的生存现状和对未来趋势的分析，言简意赅，内容令人深思。

——中国首届十大策划专家、百商会投资集团董事长 赵强

对于发展初期的中小企业来说，最缺的不是战略而是执行。可以说，这一套八大落地系统是一堂彻底颠覆传统的执行思维，是以全新的运营方案直指中小企业核心问题的实战体

显示全部信息

在线试读部分章节

第一章

渠道建设的变革与创新

——企业延长寿命的“长生不老药”

“口碑是笔杆子，渠道则是枪杆子。”进入互联网时代，企业不转型就如同服下一剂慢性毒药。而渠道是企业能够生存的关键因素，没有渠道的助力，产品很难快速到达终端，并实现“惊险的一跃”。企业要发展、长盛，就必须加大渠道建设力度，不断变革与创新，完善、优化渠道建设，才能为企业输送延长寿命的“长生不老药”。因此，渠道建设好，一好百好！渠道建设差，一输百输！

中国中小企业的平均寿命为什么只有2.5年

据美国《财富》杂志报道，美国中小企业平均寿命不到7年，日本企业平均寿命为30年，而在中国，中小企业的平均寿命仅有2.5年。中国中小企业的癌症究竟在哪里？如何打破固有格局，使企业寿命延长呢？

没有创新意识，就只有死路一条

“如果一个企业没有创新意识，这个企业必然是死路一条。”珠海格力电器副董事长、总裁董明珠如是说。如今已进入互联网时代，但仍有许多企业的思维停留在20世纪，现代商业并不仅仅是“你买我卖”这么简单，互联网时代的变革远远超过许多人的想象，已然从方方面面推动着企业模式、经营模式、渠道模式，乃至盈利模式的改变。

托马斯·彼得斯说：“要么创新，要么死亡。”而缺乏创新意识，是很多中小企业短命的原因，尤其在飞速发展的互联网时代。

拿餐饮行业举例来说，在餐饮预订这一块，曾经和上海订餐小秘书形成“北饭统网、南小秘书”格局的饭统网，于2014年倒闭，这让“追随”过它的人们唏嘘不已。

为何一个曾经火爆一时的网站会骤然倒闭？专业人士指出，饭统网的倒闭

002

表面因素是资金链断裂和股权纷争，实质上却是因为它还固守着相对保险的商业模式，就像温水煮青蛙，死于缺乏创新。

回顾饭统网的发展历史，我们可以看到，当竞争对手已开始尝试在线订单服务的时候，饭统网还在坚持呼叫中心式服务。所以，饭统网除了在创始初期曾经领风气之先外，之后一直不温不火，虽然团购来了也搞团购，APP火了也搞APP，但却是处处跟风，没有创新，终因经营业绩不佳而惨遭淘汰。

如今中国企业的同质化现象太严重，不光是产品雷同，甚至连广告都是雷同的。许多中小企业都认为

《落地》

“别人都能做，自己有什么不能做的？”于是，在瞄准一个市场上比较受欢迎的产品后，看别人怎么做自己就怎么做。很多企业以模仿最佳实践替代独立的战略思考，最终只有挣扎在利润区边缘，进而被市场淘汰。

这种“尾随”别人的做法，确实可以在短期内获得起步优势，但这也成为企业最终倒闭的原因，因为所有的东西都是别人的，你只看到对方是怎么做的，却不知道他是怎么想的，知其然而不知其所以然，如何能有持续发展的创新力？

缺乏创新意识的企业通常表现为：模仿别人的产品、运营上中规中矩、内部官僚主义严重、对市场变化反应不敏感、渠道老套。在互联网时代，商品信息、供应商信息、销售情况全都在线上，敲击几下键盘就可以操控物流、库存，等等，在这样的便利条件下，很多新颖的商业模式应时而生，这就是互联网的力量，它前进一小步，就能够带来一次巨大的变革。我们只要抓住这种变革，勇于开拓创新，就能开辟出自己的商业之路。

20年前，春兰空调如日中天，一度以年产量150万台的记录跃升世界空调七强之一，春兰空调每台售价3000多元，而那时刚参加工作的大学生月薪尚不到150元。今天的空调一哥格力电器那时才刚刚成立。

《落地》

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