

# 《实战案例全揭秘》

## 图书基本信息

书名：《实战案例全揭秘》

13位ISBN编号：9787111224006

10位ISBN编号：7111224000

出版时间：2007-10

出版社：机械工业出版社

作者：肖志营

页数：213

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)

# 《实战案例全揭秘》

## 内容概要

段位3：实战案例全揭秘，ISBN：9787111224006，作者：肖志营 著

# 《实战案例全揭秘》

## 书籍目录

丛书序前言第1章 好房子，新标准，双余塑型材--双余塑型材营销策划纪实第1节 段位营销技巧--打破平衡，抢占心智第2节 双余塑型材营销策划纪实第2章 宝洁与您面对面--宝洁大篷车计划营销策划纪实第1节 段位营销技巧--先人为主第2节 宝洁公司“大篷车计划”策划纪实第3章 飞吧，蝴蝶--蓝蝴蝶鲜花野果汁营销策划纪实第1节 段位营销技巧--品牌就卖一张画第2节 蓝蝴蝶鲜花野果汁策划纪实第4章 顺时针，我是工厂我怕谁?--顺时针“段位营销，对点进级”营销策划纪实第1节 段位营销技巧--对点进级第2节 顺时针“品牌谋权，对点进级”营销策划纪实第5章 贪新鲜，就来鲜卡这边--汇源真鲜橙，开创冷时代营销策划纪实第1节 段位营销技巧--概念图式化第2节 汇源真鲜橙，开创冷时代营销策划纪实第6章 皮肤科?以小搏大!--皮肤科营销策划纪实第1节 段位营销技巧--借船出海第2节 “皮肤科”营销策划纪实第7章 爱上她的另一半--素乃营销策划纪实第1节 段位营销技巧--归类与定义第2节 “素乃”营销策划纪实第8章 酒爽胃更爽--“xx保健啤酒”营销策划纪实第1节 段位营销技巧--要“点”不要“面”第2节 “xx保健啤酒”营销策划纪实第9章 神奇的“五步阶梯进级法”--“玉面美人”营销策划纪实第1节 段位营销技巧--提升段位的“五步阶梯”第2节 “玉面美人”营销策划纪实第10章 灯下有人等你的地方，就是家--“花易灯饰”营销策划纪实第1节 段位营销技巧--贩卖希望第2节 花易灯饰营销策划纪实第11章 垄断九段--格兰仕品牌营销策略剖析第1节 段位营销技巧--点上资源垄断!第2节 “格兰仕”品牌段位透视第12章 潜规则--农夫山泉品牌营销策略剖析第1节 段位营销技巧--潜规则!第2节 农夫山泉品牌段位透视

## 精彩短评

- 1、
  - 1.营销的目标
    - 对产品进行营销
    - 对公司进行营销
    - 对整个渠道进行营销
  - 2.差异化战略
    - 紧抓跟对手的差异
    - 在差异上做文章
  - 3.以点概面
    - 产品好在哪
    - 特点众多的结果是消费者根本记不住
    - 抓住某关键点进行营销，
    - 让消费者看到点就想到品牌
  - 4.先入为主
    - 抓住市场空白，甚至创造市场空白，
    - 切入空白，撕开缺口
  - 5.海陆空
    - 彻底分析后做好计划，
    - 进行大规模战斗，
    - 用实际行动推动营销
  - 6.综合实力
    - 做好其他方面，
    - 让品牌长久，
    - 公司持续发展。
- 2、分析消费者，市场，对手，产品。抓差异化。找准中心，持续努力。

# 《实战案例全揭秘》

## 精彩书评

1、1.营销的目标对产品进行营销对公司进行营销对整个渠道进行营销2.差异化战略紧抓跟对手的差异在差异上做文章3.以点概面产品好在哪特点众多的结果是消费者根本记不住抓住某关键点进行营销，让消费者看到点就想到品牌4.先入为主抓住市场空白，甚至创造市场空白，切入空白，撕开缺口5.海陆空彻底分析后做好计划，进行大规模战斗，用实际行动推动营销6.综合实力做好其他方面，让品牌长久，公司持续发展。

# 《实战案例全揭秘》

## 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)