

《拯救终端跑店之路下册》

图书基本信息

书名：《拯救终端跑店之路下册》

13位ISBN编号：9787807287827

10位ISBN编号：7807287829

出版时间：2008-1

出版社：广东经济出版社

作者：牛雪峰

页数：212

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

《拯救终端跑店之路下册》

内容概要

《拯救终端跑店之路下册》中有俯拾即是的营销思想，而且都是非常系统的思想，如“五百人银行”、“三店提升工程”、“双点推拉模式”、“前店后网”、“终端拦截”、“区域渗透”等案例。无论对企业决策者、管理者、策划者，还是执行者，《拯救终端跑店之路下册》都是一本难得的工具书。这其中，既有牛策略为企业顾客服务时的案例，也有牛策略自己的成长经历。企业营销是一项实战性的活动，只有经历了，才会有真正的体会。《拯救终端跑店之路下册》就是真实的写照，值得一读。

《拯救终端跑店之路下册》

作者简介

雪峰，牛策略营销企划顾问公司首席策执师，终端营销、会议营销的权威实战派专家，曾提出“单店提升法”、“大顾客服务工程”、“二八店工程”、“片区预热工程”、“三店提升法”等终端营销思想；“促销流水线”、“回路营销”、“五百人银行”“两种效益”及“前店后网”、“以老带新”、“知识营销”、“服务营销”、“双店推拉”等客源开发思想，建立了终端营销“预警系统”，并提供了终端、广告、分销三大传统营销模式接入会销的解决方案。在业界素有牛促销、缔结王、客源专家等美誉。

《拯救终端跑店之路下册》

书籍目录

引子 机舱冥想，灯火阑珊望尽天涯路回头是我，终端营销混沌此中开一、思绪无边，闭门造车与暗访市调启示 双店推拉，终端高级营销模式二、加紧筹备，尽快到市场中接受检验三、大敌压境，趁东风草船借箭启示 黑熊掰玉米四、五百人银行？笑卧村头梦倚农家娘子军五、初航试水，绣花舫还是铁打舰队启示 如何对待自己的孩子，就如何对待你的团队六、会议营销，外行看内行处处是机会启示 会议营销接入的三大问题七、枕戈待旦，山雨欲来风满楼启示 团队的沟通艺术八、服务营销，拨动心弦才是歌启示 会议营销模式的三大核心九、变革，由一个拣垃圾的顾客身上想到的启示 影响执行力的X理论十、合租专柜，新旧模式交响乐启示 没有调研就没有发言权十一、虎，虎，虎，明知山有虎，偏向虎山行启示 老虎与山羊会成为好朋友吗十二、专柜易主，再拾传统模式虎虎生威启示 联合促销的策略设计后记 鸟各投林，山转水转人去情不转

章节摘录

引子 机舱冥想，灯火阑珊望尽天涯路 回头是我，终端营销混沌此中开 一、思绪无边，闭门造车与暗访市调 自从那个特别的汇报会之后，牛然决心在自己公司的市场上，搭建起一个“终端帝国”。他的建设思想并不是以大取胜，而是标榜精湛，标榜创新，他决心将自己所有的终端知识和经验，都用在这个“终端帝国”的建造上，他梦想着搭建起一个傲视群雄的终端营销之“技术帝国”。

牛然是从机场直接叫出租车去的大连火车站，因为那里有牛策略公司在大连市场上的第一大店。以前，他总说促销员是我们的衣食父母。开了咨询公司之后，他把这些营业员也当成了自己的衣食父母。牛策略公司建设大连市场时，本意是考虑到利润增长点的问题，后来也把自己的一些“点子”、“计谋”等小成型的思考，拿到市场上去接受检验，大连市场又成了试验山，当然也有很多的实践经验被牛然提炼成理论。

后来，与大连这十几家大店营业员的关系熟了之后，他意外地发现了大连市场上的别一个作用，那就是市场反馈的作用，包括了消费者的最新动态，哪些新药、特药上市了，谁家用什么操作模式起来了，谁家败存哪个手段上，等等。

以后，他接到一些新项目时，总是先拿着自己的市场调查问卷，花上一天的时间从这些营业员嘴里得到最真实的答案。他守在柜台前作消费者调研时，也是无拘无束。

每当他进行重要思考的时候，他都会不由自主地溜达到药店里去。去的路上，回的路上，在药店里的时候，他都能够集中精神思考自己的问题。后来，他总结大连市场的三大作用是：利润平台、信息渠道、实践平台。

他心情愉快地走进了这家药店。店内促销员午休时间还没结束，店内只有营业员在岗位上。店员小张热情地招呼着牛然：“老牛你这是从哪来啊，怎么一副逃荒的样子。”牛然转身看看自己的拉杆箱，笑着对小张说：“呵呵，我出差刚回来。”

《拯救终端跑店之路下册》

编辑推荐

《跑店之路》是一本情景式的商战小说，沿着主人公的足迹和心路阅读该书，一定能得到企业策略、营销模式、企划方案等方面的指导和启发。阿里巴巴总裁马云对《跑店之路：拯救终端（下册）》的评价是聪明的人读了《跑店之路》就可以胜任营销总监了。从这个意义上说，这真是一本“可怕”的书。聪明的人，读了《跑店之路》就可以胜任营销总监了，这是一本可怕的书。——马云

跑店之路（下册）——拯救终端：
会议描写——深圳变革会、中山培训会、客户讨论会、东莞批判会、新品入门部署会、订货会、区域渗透会、促销会；
市调情景——单店下滑市调、竞争策略市调、单店销售额市调、服务中心市调、广告大战顾客调研；
对话情景——变革前奏对、市场巡查车中对、两袋工程室内对、珠海鸿门宴祝酒对、江边茶馆多人对、策划密谋对；
思考情景——酒店茶思、瑜伽猜想、机舱冥想、闭门造车。

《拯救终端跑店之路下册》

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