

<<冲破停滞点>>

图书基本信息

书名：<<冲破停滞点>>

13位ISBN编号：9787300176864

10位ISBN编号：7300176860

出版时间：2013-8-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[美]杰·亚伯拉罕（Jay Abraham）

译者：郑丹

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：<http://www.tushu007.com>

<<冲破停滞点>>

内容概要

[内容简介]

你的企业是否在为这些问题烦恼:遭遇严酷的竞争,不知如何释放企业真正的潜力?
面对企业停滞不前,原地踏步,不知如何一针见血找到企业发展的关键?
面临企业营销、销售不畅,不知如何获得前所未见的利润和成功?
企业日益被边缘化,不知如何掌控企业未来发展的方向?

如果你的答案是肯定的,那你需要阅读本书。
在本书中,全美排名第一的营销专家杰·亚伯拉罕教你通过分析企业停滞不前的9大原因,对症下药,走出困境,实现指数式增长。

本书作者杰·亚伯拉罕在过去二十年的时间内,帮助来自400多个行业的10000多名客户提高收益,其中包括IBM、微软、花旗银行、联邦快递等全球500强企业。
他在本书中总结了无数企业停滞不前的9大原因,并通过60多个真实企业案例介绍说明,企业应该如何在停滞期释放企业真正的发展潜力,走出停滞不前的泥沼,获得更大的成功。

[编辑推荐]

无论经济繁荣还是经济萧条,任何企业在任何时候都有可能陷入发展停滞不前的状况,本书就是帮助这些企业找到自己停滞不前的原因,重新走入市场,获得应有的收益,并实现指数级增长。

本书作者杰·亚伯拉罕被誉为全美排名第一的营销专家,是国际著名的演讲大师及培训专家,曾被《福布斯》杂志评为“全美五大商业决策教练”,并被众多权威媒体公认为“营销天才”。他在过去的二十多年里,一直致力于解决各种企业问题,并帮助来自400多个行业的10000多名客户提高他们的收益,这些客户包括IBM、微软、花旗银行、联邦快递等全球500强企业。

本书作者杰·亚伯拉罕帮助停滞企业的经验十分丰富,有着超过400个行业及10000名以上客户的服务经验,而且全书包含超过60个真实企业案例,内容生动,更贴近读者,每章附带的小结及快速行动指南能帮助读者顺利开展下一步。

全球著名销售培训大师、《销售中的心理学》作者博恩·崔西;畅销书《心灵鸡汤》作者马克·维克托·汉森;世界第一潜能开发大师安东尼·罗宾联袂推荐。

<<冲破停滞点>>

作者简介

杰·亚伯拉罕

全美排名第一的市场营销专家，亚伯拉罕集团创始人兼首席执行官。
著名的演讲大师及培训专家，被《福布斯》杂志评为“全美五大商业决策教练”。

过去的二十年里一直致力于解决各种企业问题，并帮助来自400多个行业的10000多名客户提高收益，包括IBM、微软、花旗银行、联邦快递等全球500强企业。

他被《纽约时报》《今日美国》《洛杉矶时报》《华盛顿邮报》(旧金山纪事报)《OTC股票期刊》《企业家》《成功》《公司》等权威媒体公认为“市场营销天才”。

<<冲破停滞点>>

书籍目录

[目录]

前言 从经济不景气中获益 / I

第1章 破解9大症结，助力企业新动力 / 001

阻挡你走向成功的9大停滞点

今天的旅程通向灿烂的明天

第2章 停滞点1 严酷的竞争 / 017

最优化+创新，实现企业新高度

做有效的事

市场营销让你脱颖而出

改变战略，收获成功

如何脱颖而出：让大家都知道你

不要成为一头温顺的羔羊

第3章 停滞点2 销售受阻 / 037

改变销售团队的销售方法

利用广告影响力的7大方法

好的广告标题带来巨额销售额

不可低估的互联网力量

第4章 停滞点3 业务不稳定 / 069

战略化、分析化和系统化

了解企业吸引潜在顾客和客户的战略

分析业务数据

了解企业的系统，转化和留存客户

数据决定一切

第5章 停滞点4 缺乏战略高度 / 091

最大化地利用你的时间和人才

企业成功的3大因素：目标、潜能和激情

第6章 停滞点5 利润全被成本吃掉了 / 111

开始评估你所做的一切

以物易物交易

找到支出平衡

借助包装的力量提高你的利润

扩大或缩小时间范围以稳定和增加现金流

第7章 停滞点6 正在原地踏步 / 131

更新企业的思维模式

向其他行业或公司借鉴

打破常规

清除妨碍你前进的6大限制

管理销售团队

不要让这些事发生在你身上

改变经营的5个简单步骤

第8章 停滞点7 遭遇市场边缘化 / 153

出类拔萃：超越所有人

先发制人：为什么潜在顾客和客户从你这里购买时会犹豫

独一无二：拥有你自己的市场

设身处地为客户着想

<<冲破停滞点>>

第9章 停滞点8 营销无力 / 171

市场营销，让企业呈几何级数发展

市场营销，战略计划的一部分

像百万富翁一样营销的9大步骤

将Maven Matrix付诸实施

第10章 停滞点9 事必躬亲，不授权 / 199

以静制动

适时而动

改变事事亲力亲为的想法

合作的竞争力

重新优化，寻找高质量的顾客

合作的10大乐趣

第11章 在萧条中飞跃的大智慧 / 229

停滞期的经营策略

收购对手的力量

打进新的市场

结 语 走出困境，冲破停滞 / 245

<<冲破停滞点>>

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:<http://www.tushu007.com>