第一图书网, tushu007.com

<<创造附加值>>

图书基本信息

书名：<<创造附加值>>

13位ISBN编号：9787301127315

10位ISBN编号：7301127316

出版时间：2007-10

出版时间：北京大学出版社

作者：韩志辉

页数：179

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

为什么企业实现了大量销售，利润却薄如刀锋?为什么企业的发展后继乏力?为什么“ 中国制造 ”难以打造国际竞争力…… 附加值低是中国大多数企业最大的无奈。
因为附加值低，企业缺乏产品研发、管理升级，以及市场推广的投入，导致市场竞争力差，市场份额逐步缩减，利润从薄到无。
企业陷入低水平竞争的怪圈。
附加值的高低不仅决定产品的成功与失败，决定品牌的强大与弱小，也决定企业的发展和衰落。
本书从企业的本质、消费者的本性、竞争的本源来分析市场竞争，旨在： ·帮助企业主动参与竞争，制定正确的竞争策略，获取策略附加值! ·帮助企业进行产品策划，有效提高产品的价值梯次，发掘产品附加值! ·帮助企业建设高效的渠道模式。
创造渠道势能，提升渠道附加值! ·帮助企业低成本打造强势品牌，挖掘品牌核心力量，谋求以品牌差异化为核心的企业竞争力，打造品牌附加值! 作者曾以《创造附加值》为题，在国内作了数百场演讲，得到了众多企业家、经理人和专家的高度评价，所到之处刮起了一阵创造附加值的旋风。

作者简介

韩志辉，中国十大策划专家
　中国杰出营销人“ 金鼎奖 ”获得者 ——上海博思特营销咨询机构总经理，北京大学、中山大学、山东大学等多所大学总裁班、高级研修班特邀讲师。
曾在多家企业任策划总监、营销顾问，具有l5年的营销实战经验，服务过海尔集团、思念食品、力诺集团、美国嘉吉等数十家中外企业，并为一百多家企业做过营销培训。

　—创建了“ 全程营销传播模式 ”和“ 品牌直通车工具 ”，已在多家企业导入和实施，并取得了良好成效。
曾在《销售与市场》、《中外管理》等媒体上阐述实战营销观点，在营销界和企业界产生强烈反响。

<<创造附加值>>

书籍目录

前言第一章　附加值就是高利润　一、附加值带来的超额回报　二、附加值增强企业生命力　三、附加值来源于消费者的高渴求　四、是什么是影响加值大小　五、从何处着手创造附加值第二章　附加值就是竞争力　一、附加值与市场竞争力共生共存　二、打造市场竞争力以附加值的积累为基础　三、增强市场竞争力，带来更高的附加值第三章　创造策略附加值　　一、造势引导策略　二、顺势跟进策略　三、借势超越策略　四、造势超越策略　五、等势对抗策略　六、优势进攻策略　　七、劣势自卫策略　八、差异引导策略　九、资源锁定策略　十、并联定位策略　专论　　海王与舒肤佳的竞争策略比较　　行业在不同发展时期的竞争策略第四章　发掘产品附加值　　一、产品价值的有效梯次　二、梯次提升四步走　专论　　如何找到产品差异点　　产品的开发与产品线的规划第五章　提升渠道附加值　第六章　打造品牌附加值

第一图书网, tushu007.com

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