

<<关于营销学的100个故事>>

图书基本信息

书名：<<关于营销学的100个故事>>

13位ISBN编号：9787305105838

10位ISBN编号：730510583X

出版时间：2012-11

出版时间：张汉轩、张颢瀚 南京大学出版社 (2012-11出版)

作者：张汉轩 著

页数：181

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>

## <<关于营销学的100个故事>>

### 内容概要

《人文社会科学通识文丛：关于营销学的100个故事》所有的营销智谋都集中在一起，放到了读者的眼前。  
透过对营销故事的分析，深入浅出地将营销的道理轻轻点出，在不知不中，帮助读者完成一次对营销，甚至是对人生的思考。  
本书行文流畅。  
通俗易懂。  
读起来简单、生动、活泼，富有情趣。  
可以说，《人文社会科学通识文丛：关于营销学的100个故事》既是营销人员的智慧书，又是一本优秀的实践指导，帮助营销人员灵活应对市场，开展卓越的营销工作。

## <<关于营销学的100个故事>>

### 书籍目录

第一章 成败一念间：摆正营销观念  
第二章 攻心为上，攻城为下：营销心理战  
第三章 先推销自己，再推销产品：做到有效沟通  
第四章 坚决不做模仿者：营销需要创新  
第五章 给产品找一个合适的位置：定位决定营销成败  
第六章 打造点石成金的利器：让品牌创造奇迹  
第七章 栽棵大树好乘凉：产品采略也是制敌先机  
第八章 让大家都知道你的存在：做最有效的广告  
第九章 双赢才是根本：提升营销竞争力  
第十章 谁关注消费者，谁就是赢家：用服务建立客户忠诚

## &lt;&lt;关于营销学的100个故事&gt;&gt;

## 章节摘录

日本松下公司准备对新招的3名员工进行一次例行上岗前的“魔鬼训练”，以从中选出一位做市场策划。

公司让他们前往广岛，让他们在那里生活一天，给他们每人2000日元一天的生活费用。

这是按最低标准发放的，最后看他们谁剩下的钱多。

剩下钱是不可能的，一杯乌龙茶的价格是300日元，一听可乐的价格是200日元，连最便宜的旅馆，住一夜至少也得需要2000元……也就是说，他们手里的钱仅仅够在旅馆里住上一夜，要么选择睡觉，要么选择别吃饭，除非他们在天黑之前自己再赚更多的钱。

公司要求他们必须单独生存，不能合作，更不能给人打工。

第一位员工很聪明，他用500日元买了一副墨镜，用剩下的钱买了一把二手吉他，来到广岛最繁华地段的一个售票大厅外的广场上，演起了“盲人卖艺”，半天下来。

他面前已经有不少钞票了。

第二位员工也很聪明，他花500元做了一个大箱子，上面写道：将核武器赶出地球——纪念广岛灾难40周年暨为加快广岛建设大募捐，也放在这最繁华的广场上。

然后用剩下的钱雇了两个中学生作现场宣传讲演。

还不到中午，他的大募捐箱也满满的了。

第三位可与前面那两位大相径庭，好像根本就不是在接受考核，或许他太累了，他做的第一件事就是找了个小餐馆，一杯清酒、一份生鱼片、一碗米饭，好好地吃了一顿，一下子就消费了1500日元。

然后钻进一辆被废弃的丰田汽车里美美地睡了一觉……广岛的人真不错，那两位员工的“生意”异常红火，一天下来，他们对自己的聪明和不菲的收入暗自窃喜。

谁知。

傍晚时分，厄运降临到他们头上，一名佩戴胸卡和袖标、腰挎手枪的城市稽查人员出现在广场上。

他扔掉了“盲人”的墨镜，摔碎了“盲人”的吉他，撕破了募捐人的箱子并赶走了他雇的学生，没收了他们的“财产”，收缴了他们的身份证，还扬言要以欺诈罪起诉他们……这下完了，别说赚钱，连老本都亏进去了。

当他们想方设法借了点路费狼狈不堪地返回松下公司时，已经比规定时间晚了一天，更让他们脸红的是，那个稽查人员正坐在公司里等候他们！

他就是那个在饭馆里吃饭、在汽车里睡觉的第三位员工，他的投资是用1500日元做了一个袖标、一枚胸卡，花350日元从一个拾垃圾的老人那儿买了一把旧玩具手枪和化妆用的络腮胡子。

当然，还有就是花1500元吃了顿饭。

这时，松下公司国际市场营销部课长走出来，一本正经地对站在那里怔怔发呆的“盲人”和“募捐人”说：“企业要生存发展，必须得赚取丰厚的利润，不仅仅要学会赢得市场，最重要的是懂得怎样吃掉市场。

我们所需要的主管，不仅仅要具备策划短期行为的能力，还要懂得用长远的目光去规划未来。

”说完，他郑重宣布第3位员工为本次考核的胜出者。

P6-7

## <<关于营销学的100个故事>>

### 编辑推荐

宁缺毋滥的原则，张汉轩编著的《关于营销学的100个故事》精心挑选了近100个古今中外经营的营销故事，以生活化、情节化的方式对传统艰涩、高深的营销理论进行轻松、风趣的演绎。它直接跳过繁琐艰涩的营销法则，避开教科书式的讲解，摒弃系统理论的繁杂，清楚地勾勒出现今营销工作者应必备的营销知识。

<<关于营销学的100个故事>>

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>