

<<新营销>>

图书基本信息

书名：<<新营销>>

13位ISBN编号：9787501176045

10位ISBN编号：7501176043

出版时间：2006-9

出版时间：新华出版

作者：张利

页数：255

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>

<<新营销>>

内容概要

面对日益激烈的竞争，您所在的企业是否也陷入了经营的困境或是遭遇营销的瓶颈？本书将给您提供实实在在的帮助和启发。

本书作者张利先生以《孙子兵法》、《论语》、《老子》等中国古代经典哲学为思想基础，结合西方最前沿的经营管理理论，对中国多个行业和企业进行了广泛的跟踪研究，并对具有代表性的企业进行深入的剖析，提出企业生存、发展最根本的出发点在为之服务的顾客身上，营销是个系统问题，销售创新的根本是使命创新，市场经济的本质是制度创新的经济以及营销的“任脉”、“督脉”等新观点、新见解，帮助您透彻理解企业经营之道，启发您创新营销之术，为企业的快速发展找到最合适的解决方案。

作者简介

张利，著名实战派营销专家，深受欢迎的企管培训专家，清华大学职业经理人培训中心教授，北京大学经济学院企业家研修班客座教授。

张利先生具有深厚的中国古代哲学思想和战略思想功底，同时谙熟欧美企业最新经营管理理论。他对中国房地产、电信、医药、化工、保健美容等行业进行了广泛的跟踪研究，并对具有代表性的企业进行深入的剖析，从而使他对问题的分析往往一针见血、直击要害，让众多学员与读者有豁然开朗和醍醐灌顶的感觉。

书籍目录

第一讲 感悟新营销第二讲 要利润还是现金流第三讲 要利润还是份额第四讲 新营销的出发点——竞争
第五讲 新营销的本质——创造顾客价值第六讲 营销新思维第七讲 价值链之争第八讲 有效营销资源整
合第九讲 企业销售之道第十讲 盈利模式与竞争优势第十一讲 新营销打造成本优势第十二讲 新营销打
造品牌优势第十三讲 新营销打造渠道优势第十四讲 新营销之“任”脉第十五讲 新营销之“督”脉第
十六讲 大客户营销

章节摘录

案例 举个例子，好比贸易公司的老板是那个高速公路建设者的小姨子，我把我的沥青卖给你小姨子，利润让你小姨子赚，剩下的问题就变得简单了，剩下的问题就变成小姨子搞定姐夫的问题了。

事实证明，小姨子搞定姐夫也比较容易，有《天龙八部》为证，阿紫姑娘搞定谁呀？大侠乔峰搞得多定呀！这就是我讲的，一个赚钱的生意首先是看能不能产生现金，现金是最关键的。有现金的生意才是好的生意。

第二个，能否产生一个非常好的资产收益率。

能不能产生一个非常好的资产收益率，拉姆·查兰给了一个变形公式：资产收益率：利润率×周转率。

全部赚钱的秘密都在这儿。

想挣钱是吧，利润总额赚回来，变成资产放到口袋里，算挣钱了。

利润总额有的时候和利润率关系并不大，但是和资产收益率密切相关。

并不是说高额利润率一定会带来高额利润回报的，这里还有另外一个变量叫周转率。

<<新营销>>

媒体关注与评论

当今中国最受欢迎的企管培训课程之一。
面对日益激烈的竞争，您所在的企业是否也陷入了经营的困境或是遭遇营销的瓶颈？
本书将给您提供实实在在的帮助和启发。
本书帮助您透彻理解企业经营之道，启发您创新营销之术，为企业的快速发展找到最合适解决方案。

编辑推荐

当今中国最受欢迎的企管培训课程之一。
面对日益激烈的竞争，您所在的企业是否也陷入了经营的困境或是遭遇营销的瓶颈？
本书将给您提供实实在在的帮助和启发。
本书帮助您透彻理解企业经营之道，启发您创新营销之术，为企业的快速发展找到最合适解决方案。

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>