

<<用对策略赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<用对策略赚大钱>>

13位ISBN编号：9787501238354

10位ISBN编号：7501238359

出版时间：2010-6

出版时间：世界知识出版社

作者：王誉翔

页数：228

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>

## <<用对策略赚大钱>>

### 前言

这是一个策略的世界！

中小型企业没有资金和优势凭什么崛起？

弱者除了理想与斗志，还有什么可以超越强者？

当金融危机又一次席卷全球，汹涌而至时，除了信心，我们还有什么可以应对这一场危机？

有什么办法让客户离我们更近一些？

让员工工作更用心一些？

在互联网行业，很多外国的互联网巨头，败给了中国本土的互联网公司，外国公司在技术、资金、品牌、人才等方面深具优势，中国互联网公司却能够成功，其中有一个重要的原因就是：策略的成功！

策略是一种对事物发展规律的有效把握及优势推动方法。

具体到市场营销领域，就是通过对于市场发展规律的把握，各种市场关系的梳理，消费心理的驱动与市场经济要素的重新组合而夺取优势市场地位，创造市场价值的思想与方法！

有着五千年历史的中华民族，自古以来就不乏智慧超人、策略高人。

## <<用对策略赚大钱>>

### 内容概要

为什么同样的产品，有些企业的产品供不应求，有些企业的产品却滞销不动；为什么有些产品在市场上表现得红红火火，有些产品却养在深闺无人识？

《用对策略赚大钱:做轻松赚钱的企业家》颠覆了旧有的一些营销策划模式。

充分挖掘潜在的资源，目的是将潜在资源发挥至极致。

强调“以小博大”、“化腐朽为神奇”的商业智慧，帮助企业稳步向前发展。

作者将阿基米德的杠杆定律引入到商业中，提出了“支点行销”的新经营理念。

借助企业现有资源击破各个阻碍，协助企业迅速走出困境。

《用对策略赚大钱:做轻松赚钱的企业家》将带给你明显好处：如何迅速发掘或者倍增你的客户数量，扩大市场占有率？如何更好的满足客户，创造不可思议的销售量？如何巧妙的利用各种商业机会轻松提升你的商业地位及成就？如何以最省时省力的方法，创造惊人的财富，增长你的绩效？如何在低成本价格战中站稳脚跟，并远远地甩掉竞争对手？如何在最成功的时候创造另外一个成功的奇迹？这对你来说也许是一本陌生的书，但它或许能使你的财富上百倍增长。

这是一本值得永久珍藏、有效实用的图书，细心品味书中的每个经典策略，你会发现它是如此的神奇和有效。

赶快捧回家吧！

记得推荐给你的朋友，与你的好友一起分享这本好书！

## <<用对策略赚大钱>>

### 作者简介

王誉翔 方智信息科技有限公司董事长 创想战略营销策划机构创始人  
策略之神，行销实战之王 商界联盟会发起者 产品行销（结果行销）、支点行  
销倡导者 王誉翔老师自2001年始研究和实践反传统运作的战略及战术，在过去10年时间里  
辅导二十几种行业100多家企业，帮助这些企业起死回生，扭亏为盈，创造了惊人的奇迹，也因此被兴  
誉为“策略之神”。

自2009年5月公开演讲授课，以传播他10年来验证有效的行销经验，受到各界企业家公认为的“策略之神”。

“策略之神”王誉翔老师经营企业出身，涉足多个产业，具有非常丰富的实战经验。

虽然演讲并非他的专长，但在反传统运作的实战行销经验足以弥补他演讲风格的短板。

为了能使更多企业强大起来，在经营企业的同时王誉翔老师愿意抽出宝贵的时间去辅导那些需要他协助的企业家，以此结识越来越多的企业经营者和志同道合的人。

## <<用对策略赚大钱>>

### 书籍目录

序言 导读 第一章 实施“主动出击”的业务策略 第二章 增加顾客满意度 第三章 不用竞争就可获胜的战略 第四章 在竞争中迅速脱颖而出 第五章 获得最佳业绩的灵魂 第六章 如何走出经营的弊端 第七章 自动倍增收入的最好杠杆 第八章 书写具有魔力般的赚钱标题 第九章 选对池塘钓大鱼 第十章 藏在角落里的巨额财富 第十一章 让客户帮个小忙 第十二章 让客户来成就你的事业 第十三章 “以物易物赚大钱” 第十四章 互联网：行销新革命 第十五章 资源重组互惠共赢 第十六章 抓住人性的10个法则 第十七章 19个阻碍企业成长的行销错误 第十八章 所有获取财富的行销核心 后记

## <<用对策略赚大钱>>

### 章节摘录

有时我们出外就餐时，当你点好菜后，会看到服务员推着一辆小推车过来，问你是否需要点什么小吃。此时，你点的菜不可能这么快上来，因此大部分人会点这些小吃边聊边吃，这也是增加消费金额的一种。

当你去买汽车的时候，你除了买一辆汽车之外，你总会或多或少买一些汽车装饰用品，比如导航仪、脚垫、挡泥板等。

或许不是你想买，但是汽车销售员会推荐你买。

他们是为了增加单笔交易金额。

当我们去逛超市，出来结账时，我们购物车里已满满装了一车了，可我们在结账台前总会再选购些低价小物品，比如口香糖、电池等。

不是超市想客户之所想，而是知道顾客有这个消费习惯，这也是在增加单笔交易金额。

#### 3.增加客户回头消费的次数。

麦当劳和肯德基会经常推出每个月免费赠送套餐券。

当你去柜台前点完食品后，服务员会赠送给你一本12个月套餐赠送券，上面写着凭此券赠送×××，复印无效等。

他们采用每个月份赠送不同食物，或购买什么套餐赠送某种食物，来吸引消费者记得每个月都要来消费，不然过期就作废掉，免费东西就没有了。

他知道，你拿着赠送券或是优惠券再次光顾时，它们在你此次消费中获得的利润，远超过赠送给你的成本了。

银行与航空公司联合推出信用卡，信用卡订机票送里程。

银行还推出很多种服务：消费送积分，积分可兑换礼品，这所有的一切都是刺激信用卡用户频繁消费。

。

## <<用对策略赚大钱>>

### 编辑推荐

帮助企业找到隐藏资产和未被发现的机会，帮助个人找到撬动财富的神奇支点。

《用对策略赚大钱：做轻松赚钱的企业家》要为你做的事情很简单：协助你轻松赚钱!将向你展示可行有效的行销策略，帮助你挖掘那些隐而未现的商业机会和资源，让企业的成长超出你的预期。

<<用对策略赚大钱>>

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>