

<<智慧营销300例>>

图书基本信息

书名：<<智慧营销300例>>

13位ISBN编号：9787508247694

10位ISBN编号：7508247698

出版时间：2008-1

出版时间：金盾

作者：赵春媛杨晓光

页数：236

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>

<<智慧营销300例>>

前言

某公司考核4名营销员，交给一项特殊任务：到和尚庙里卖梳子。

第一名营销员空手而回，说和尚们都笑他傻：我们连头发都没有，哪用得着梳子？

第二名营销员销了十多把。

他告诉和尚，没头发也要常梳头，可以止痒活血，有益健康。

一些和尚被说动了，买了梳子。

第三名营销员到庙里跟老和尚讲，您看，不少女香客拜佛磕头，把头发都磕乱了，您如果在庙堂蒲团旁放些梳子，香客磕完头随手可以梳个头整整容，他们会感到这个庙的关爱，下次就会再来烧香。

这一下，就销掉百十把。

第四名营销员更有办法，他向老和尚提了个建议，说庙里经常接受捐赠，得给人家一些礼品作回报，梳子很便宜，可是若是您在梳子正面写上庙名，反面刻上“积善梳”三个字，再加个方丈亲笔署名，这样梳子就变成珍贵礼品了，香客来了送一把，人无我有，庙里香火必将永续繁荣。

老和尚连说有道理，把上千把梳子全买了，而且还订了货！

故事中的后三名营销员把许许多多人虽经努力而却依然的“做不到”变成了轻而易举的“做得到”；把几乎的不可能变成了实实在在的可能，靠的是什么？

是智慧，智慧是什么？

就是跳出常人的思维定势，想人所未想，做人所未做，另辟蹊径，出奇制胜。

世上欲成就任何一番事业，最离不开的法宝之一，就是智慧，商海冲浪更是如此。

自古而今，商场如战场。

早在2500多年前，孙子就在其“兵法”中说：“上兵伐谋”，“水无常形，兵无常势”。

同样，在商战中博弈，也要审时度势，随机应变，只有这样，才能屡战屡胜，连克连捷。

在这方面，古今中外有许多成功人士，以他们自己的实践为我们树立了很好的榜样，并提供了宝贵的经验。

这些经验，这些商战中的智慧典范，无疑会对今人在商海中博浪击水取得成功大有裨益，这也正是我们推出本书的初衷。

本书是一本专门供广大营销人员阅读参考的通俗读物，故事生动，寓意深刻，具有很强的实用性。

全书分为“发明创新开拓市场”，“拾遗补缺捕捉商机”，“独具匠心点子发财”，“以人为本赢得顾客”以及附录“中外名人商场绝招”等五部分。

书中介绍的，既有我国古代的经商高手如春秋时期的范蠡，也有海外的商业巨子如美国的洛克菲勒，意大利的皮尔·卡丹，还有近现代的商界精英如李嘉诚、霍英东、曾宪梓，更不乏近年来乘改革春风升起的经营新秀。

他们或机敏、或睿智、或奇绝的不拘一格的营销之道，无不给今人以深刻的启迪，实践证明，他们个个堪称是抓住了耗子的“好猫”。

当然，任何经验都与彼时、彼地、彼情、彼势密切相关，绝不能照搬、照抄、照用。

照单全收，无异于刻舟求剑。

正确的态度应该是举一反三进而触类旁通。

惟有如此，才能以他山之石攻己之玉，最终放射出独特的光彩。

本书在编写过程中，参考并摘引了部分相关资料，在此深表谢意，并望原作者与我们取得联系，以便酬谢。

编者

<<智慧营销300例>>

内容概要

这是一本专门介绍企业营销谋略及具体手法的大众通俗读物。

书中通过 300 例古今中外经商高手发家致富的生动小故事，传授了商界精英的许多精明策略与宝贵经验，揭示了作为一名成功企业家和营销人员必须具备的战略眼光、创新意识、果敢作风等基本素质。本书内容丰富而言简意赅，道理深刻而通俗易懂，对于广大企业经营者及营销人员极具借鉴参考价值。

<<智慧营销300例>>

书籍目录

发明创新 开拓市场 小发明带来大财富 小吸管带来大商机 巧思妙想成富翁 灵机一动催生蛋卷
 冰淇淋 快乐的伤口 眼光是金 棒棒糖的奇迹 “旋转牙刷”赢来4.75亿美元 方糖包装盒上的小
 孔 纸片背后藏机遇 纸板变美金 旧报纸成礼品 一份报纸改写命运 一条消息开创的财路 狗粪
 变“元宝” 扬短避长走出困境 现身说车投石问路 倒垃圾年赚过千万 奇思异想招徕顾客 商业
 潜质决定成功 “趣奇蛋”里藏奇趣 小蜡烛做成全球大生意 棉花变色造就一个大产业 用故事把
 布“编成串”来卖 “面包花”里藏财富 酒瓶上刻字销售入佳境 餐具画笑脸笑开好销路 “吉祥
 饺子”受欢迎 “人情味筷子”获利丰 筷子“穿”衣穿出商机 杯子印线路图 彩色豆腐走出国门
 西瓜变小了票子赚大了 签名卖鸡蛋同时赚信誉 烤鸡蛋烤出500万 香椿生“蛋”蛋生金 一根鸭
 脖子=一只活鸭 油炸臭豆腐香飘满神州 特色糖葫芦赚了两千万 蒸汤馆蒸出热腾腾的商机 锦上
 添花的醋桶 改良的胶底布鞋 畅销的“皮鞋保护膜” “猴头”与“鞋头” “卡通扇”造就百万
 富翁 小陶笛吹出百万财富 手工贺卡折出商机 粘豆成“金” 魔法棒点亮创业路 “蝴蝶放飞”
 赚浪漫钱 沙艺魔法创奇迹 艺术蜡烛照亮浪漫“钱途” “引申经营”小虾走俏 “绿色宠物”四
 季发财 “懒人花卉”火爆市场 “糖果花束”热销不衰 花籽草籽本小利大 “明星花草”创意生
 财 “拈花惹草”点石成金 驱蚊草变成“金钱草” 麦秸饰物日进斗金 树叶编织致富路 捡树叶
 也能赚200多万日元 “将错就错”的发明(5则) 独具慧眼的发明(11则)拾遗补缺 捕捉商机 空白区
 一利润区 万朵菊花卖给张艺谋 婚礼上兜售潜望镜 跟着演出卖望远镜 一美分垒起的大富翁 小
 小绳带盈利百万 卖地图年赚十万 换书屋收金纳银 出租自行车月赚6万元 出售“胯下”凉爽
 彩色钥匙打开财富门 发“猫”财 魔圈转出财富 “玩具DIY”引领时尚 火热的“冰凉”事业
 “一千零一味”冰淇淋店 卖喜蛋赚了100万 大葱与大蒜的启示 “小菜一碟”赚来千万大钱 “小
 菜”卖出大名堂 洗小孩走上致富路 “婴儿抚触”室顾客盈门 尿布专洗店生意火爆 老人用品狂
 赚百万 聚财有术：为男人“变脸” “商务旅馆”大行其道 “时尚睡吧”睡出财富 “隔离”出
 的商机 靠空气赚钱，每年净赚上百万 卖“姓氏”礼品成就千万富翁 “本命年专卖店”创财富奇
 迹 “幸运链”带来幸运 卖“红色记忆”开创致富路 出租“婚车磁贴”赚喜钱 防“走光装备”
 受女性青睐 制造“性趣”财源滚滚 在宠物身上淘金(7则).....独具匠心 点子生财以人为本 赢得
 顾客附录 中外名人商场绝招

章节摘录

发明创新 小发明带来大财富 美国有一个叫海曼的穷画家，一次在画一幅素描时要用橡皮，但橡皮条不见了，无奈，他只好放下画笔，又出去买了一块回来。为了不让橡皮条再跑掉，海曼就把橡皮条切成小块，用铁丝将其固定在铅笔的顶端。这一招果然好，以后他在作画时，不再劳神费力四处寻找橡皮，用起来非常方便。这样一个小小的创新发明，后来竟给海曼带来了上百万美元的收益。

小吸管带来大商机 道格拉斯不是什么科学家，又没博士、硕士的文凭，他因为打架斗殴被判刑入狱，身无分文。

在狱中，他做梦都在想如何改变自己的命运。

一次，一则新闻报道引起他的兴趣，说是太空人在宇宙飞船里喝水非常困难。

他想，能不能发明一种吸管，可以改变水流的方向，而不是垂直地上下呢？经过几个小时冥思苦想，答案出来了。

只要把普通吸管的前半截做成可拉可合的褶皱，就完全可以改变水流的方向，就是睡在床上喝，也不用担心水流在自己的脖子上。

道格拉斯立即向美国专利局提出专利申请，这么简单的东西也能申请专利，许多犯人对此发出讥笑，奇怪的是专利申请不久就批了下来。

这个弯曲的东西不仅仅解决了宇航员的喝水问题，而且被全美国的人所接受，大家都乐意在沙滩上、草地上边晒太阳边喝饮料。

小小发明创出大生意，道格拉斯出售生产许可权，几乎在一夜之间成了千万富翁。

巧思妙想成富翁 美国有个叫路透的青年，是一个吹玻璃瓶的工人。

有一次，他与女友约会，女友那天穿着一身十分流行的套装，他觉得美极了。

这种套装在膝部附近变窄，以强调人体的曲线美。

约会结束后，路透迅速按照套装的模样制作了一只瓶子，然后画出了图案，申请了专利，并将设计专利带到可口可乐公司。

公司的总裁对他的创意十分欣赏。

当场与路透签订了供货合同，在规定的年限内，每销售12瓶可口可乐饮料，路透可以得到1美元的报酬。

几年后，路透成了富翁。

<<智慧营销300例>>

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>