

<<向媒婆学营销>>

图书基本信息

书名：<<向媒婆学营销>>

13位ISBN编号：9787560973920

10位ISBN编号：7560973922

出版时间：2012-3

出版时间：华中科技大学出版社

作者：林健锋

页数：282

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>

## <<向媒婆学营销>>

### 内容概要

媒婆怎样发现、培植新客户的？

“ 闺女没养成，媒婆先开卖 ” 是媒婆高成交率的关键吗？媒婆客户资源管理的独门技巧是什么？

媒婆这样的职业为什么也要不断进行学习？

她们在学什么？

做个媒真的也要具备市场宏观思维？

媒婆也有“ 售后 ”，这个“ 售后 ” 做什么，又是怎么做的呢？

每一问背后，都暗藏营销绝学，每解开一个问号，营销能力进阶一级。

## <<向媒婆学营销>>

### 作者简介

林健锋，国内著名实战派营销专家、广东省作协会员、广东省惠来商会名誉理事；拥有十七年销售实战经验，以商战小说创作见长，代表作被誉为“中国首部展现营销执行力的商战小说”，并两度作为演讲嘉宾，受邀参加广东南国书香节。

## <<向媒婆学营销>>

### 书籍目录

#### 第1章 媒婆大行其道

- 2.媒婆“常青树”的秘密
- 3.媒婆“高成交率”的背后
- 4.媒婆自我营销的魅力
- 5.为什么要向媒婆学营销

#### 第2章 媒婆都在打谁的主意

- 1.媒婆的目标客户定位
- 2.媒婆的泛营销客户原则
- 3.媒婆的客户资源管理经
- 4.媒婆怎样进行客户细分
- 5.媒婆准客户策略
- 6.媒婆的差异化客户策略
- 7.媒婆怎样培植新客户
- 8.媒婆的客户执行策略

#### 第3章 媒婆嘴皮子上的那点事儿

- 1.媒婆的“门当户对”功夫
- 2.媒婆的演讲与口才
- 3.媒婆如何打开局面
- 4.媒婆的察言观色能耐
- 5.媒婆如何把握沟通重点
- 6.媒婆的扬长避短之法
- 7.媒婆的“忽悠”专长
- 8.媒婆如何实现卖点与需求的对接

#### 第4章 媒婆软实力大揭秘

- 1.甘于寂寞枯燥的调研精神
- 2.踩破门槛也要成功的执著精神
- 3.绝对的自信
- 4.不可操之过急的沉稳耐心
- 5.不过多投入的沉着冷静
- 6.打理细节的意识
- 7.媒婆学习力的修炼功底
- 8.媒婆都是务实主义的行家
- 9.营销挫折的修炼心法

#### 第5章 媒婆都是博学家

- 1.媒婆都具备市场宏观思维的头脑
- 2.对热门话题了如指掌
- 3.需要了解哪些心理学常识
- 4.一定要明白客户的兴趣和爱好
- 5.掌握点“客户语言”

#### 第6章 媒婆是个玩转品牌的高手

- 1.令人钦佩的职业素养
- 2.对“产品”的深入研究
- 3.懂得双赢的道理
- 4.媒婆都有打造“产品品牌”的思维
- 5.认真对待客户关系的维护

## <<向媒婆学营销>>

6.媒婆的风险管理做法

7.媒婆也有“售后”

### 第7章 媒婆那独到的营销磁场

1.“闺女没养成、媒婆先开卖”的造势能力

2.“相亲”之前的磁场策划

3.需要哪些开场白

4.媒婆营销磁场的执行能耐

5.媒婆不冷场的秘密

6.媒婆“闪场”艺术

7.对突发事件的快速应变

8.媒婆式渠道营销的妙用

### 第8章 媒婆营销的“非职业化”策略

1.媒婆如何化解客户心理抗性

2.“明修栈道、暗渡陈仓”的产品信息植入策略

3.媒婆的“撒网”策略

4.媒婆的“游玩”策略

5.适时表现“业余”的策略

6.媒婆的务虚策略

### 第9章 媒婆是如何促成成交的

1.产品力与营销力的结合

2.媒婆重点公关技巧

3.媒婆的“以退为进”战术

4.媒婆的“小订”之道

5.关键时刻的问题营销技巧

6.媒婆的“临门一脚”

后记

## &lt;&lt;向媒婆学营销&gt;&gt;

## 章节摘录

很久以前，由于交通不便，居住在陕西渭河两岸的人很少来往。后来，渭北的一个小伙子去渭南办事，相中了那里的一个姑娘。一个老婆婆知道了小伙子的心思后，便从中说合，使得小伙子得以和心爱的姑娘结为夫妻。一年后，他们有了一个可爱的孩子。两个人说起这段姻缘时，都很感激那位老婆婆，但这时老婆婆已经去世了。为了感怀这位老婆婆的恩情，夫妻俩用米粉为老婆婆塑了一个像供奉起来。但是他们又怕别人笑话，白天就把这尊塑像藏在柜子里，只在夜里拿出来供奉。时间一长，这尊用米粉塑的像便发霉了，于是他们夫妻两个便将之称为“霉婆”。这件事传开后，渭河两岸的有情人便都开始请“霉婆”这样的好心老太太为他们牵线搭桥。

后来，因为人们觉得“霉”字不雅，而“霉”又与“媒”字同音，便将“霉婆”改为“媒婆”。当然，在中国历史上，“媒婆”还有一些别的称呼，比如媒人、伐柯、冰人、月老、红娘、保山等。不管是什么称呼，也不管是什么来历，作为媒婆，她们都做着相同的事情：说合姻缘，点配鸳鸯。媒婆的产生并不是偶然的，而是中国的婚姻传统所决定的。中国自古就有“无媒不成婚”之说，孟子更是将“媒妁之言”与“父母之命”放在同等重要的位置，将之作为封建社会男女婚姻的重要组成部分。随着社会的发展，虽然自由恋爱已得到了人们的普遍认可，并且成为男女之间走向婚姻的重要形式，但媒婆却不但没有因此而消亡，反而升级换代，以全新的面貌出现在了人们面前。比如，各种各样的婚介公司，以及大大小小的婚恋交友网站，便是当代的“新式媒婆”。归根结底，媒婆的工作其实就是将姑娘顺利地嫁给小伙子，或者让小伙子们成功地迎娶姑娘。换言之，媒婆运作的就是人与人之间的关系。巧舌如簧也好，实事求是也罢，只要将双方的工作做通，拜了天地入了洞房就是功德圆满了。有人曾将媒婆说媒叫做“卖人的艺术”，可谓贴切得很。营销也是如此。不管是推销产品，还是提供服务，做营销都要与人打交道，也都是在处理人与人之间的关系。只有将人与人之间的关系打通了，彼此都“相中”了，生意才能最终成交。从这一点看，营销其实也是个“媒婆”的工作，两者在本质上是相通的。其实，媒婆之所以如此受欢迎，除了市场需求之外，更重要的还是其独特的“营销”功力。

比如，无与伦比的表达沟通能力。媒婆最为人所称道的就是她们高超的语言表达能力。可以说，在媒婆看来，天下没有不般配的姑娘和小伙子，关键看你会不会说。于是乎，扬长避短、避实就虚、欲擒故纵，等等，媒婆的口才一旦发挥起来，很少有人能抵得住的。营销工作也是如此，要想与客户达成交易，就必须有良好的语言表达能力和随机应变的沟通技巧。正如有句话说的的那样：营销就是沟通，沟通就是营销。非同寻常的察言观色能力。不管是打探男女双方的真实意图，还是把握相亲场面的气氛、节奏，媒婆都表现出了她们非同寻常的察言观色能力。无论是对肢体、表情细微变化的及时捕捉，还是对弦外之音的准确解读，媒婆都做得从容不迫，好似行云流水般流畅。而营销者要想知道客户的真正需求，在与客户交流过程中及时发现客户的心理变化从而掌握主动权，自然也要通过察言观色来实现。百折不挠的抗挫能力。

## <<向媒婆学营销>>

媒婆给人说媒的过程并非是一帆风顺的，尤其是对于那些比较挑剔的男男女女，要想满足他们并不是一件容易的事。

况且，有时候花费好一番工夫促成的姻缘出现了问题时，人们自然也会怪到媒婆头上。

但是，媒婆并不会因为这些挫折就轻易放弃，她们都有一套“抗挫”的修炼心法，帮助她们坚持下去。

在营销工作中，挫折失败更是家常便饭，要想成为一名合格的营销员，自然也必须具有媒婆这样百折不挠的抗挫能力。

……说媒是一门艺术。

媒婆不仅要熟悉男女双方及其家庭背景，力求门当户对，而且必须做到既基本上准确地向双方及其父母反映对方的情况，又要尽可能扬长避短，使双方充分了解对方的优点，从而促成嫁娶。

营销也是一门艺术。

营销者不仅要熟悉自己的企业、产品以及同行业的相关情况，而且还要了解客户的心理和市场变化。

这样，才能将产品的“卖点”与客户的需求对接起来，最终达成合作。

本书即通过对媒婆职业的深入分析与研究，挖掘出其背后的制胜秘诀，并实现与营销行业的有效嫁接，将媒婆的天分“移植”到营销层面，从而将媒婆的职业精华整合给营销的从业人员。

本书深刻地解读出这个历史悠久而又红火如初的中介角色的成功秘诀，深入浅出，专业而富有趣味性，是欲走向高处的营销从业人员的必修课。

……

## <<向媒婆学营销>>

### 编辑推荐

《向媒婆学营销》介绍了什么是媒婆，媒婆为何能长盛不衰、海内外共存；媒婆这个职业所具有的各种特色及其与营销间的联系，以及营销人员可从媒婆身上学到的特色知识；书中还介绍了相关营销知识，营销人员应具备的素质等内容。



<<向媒婆学营销>>

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>