

<<刀锋营销>>

图书基本信息

书名：<<刀锋营销>>

13位ISBN编号：9787807281368

10位ISBN编号：7807281367

出版时间：2005-11

出版时间：广东经济出版社

作者：喻颖正

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>

## <<刀锋营销>>

### 内容概要

地球上有一种销售模式，它如鲨鱼般犀利，它每逢逆市逾现强大内功，它助开发商攻城拔寨，它扮演回收利润的最佳角色，它被称为中国地产销售隐形冠军，它就是——刀锋营销。

本书由新浪房产频道强力推荐，为你解读中国地产代理隐形冠军之谜！

他们是中国地产代理最佳得分手，无坚不摧的销售勇士，开发商眼里迅速周转的现金流。他们有刀锋般的锐利气质，独辟了一条通向至高销售业绩的高速公路，在这条高速公路上，只有他们自己可以最快速到达那个原本不可能的只属于冠军的终点……

## &lt;&lt;刀锋营销&gt;&gt;

## 书籍目录

第1部分 中国地产代理的隐形冠军 / 3第1节：恐慌2005 / 4第2节：破冰而出 / 10第3节：奇迹由来已久  
第2部分 地产现金流的魔术之手 / 39第1节：比血液还要重要的开发商现金流 / 40第2节：最佳现金流的强有力推动者 / 50第3节：地产市场的银行家 / 60第3部分 颠覆式的七种独门武器 / 79独门武器之1：极限营销(房地产零库存战略) / 81独门武器之2：超速营销(最快速度现金回收战略) / 88独门武器之3：价值营销(最大开发利润回报战略) / 94独门武器之4：成本营销(最小营销广告投入战略) / 99独门武器之5：动力营销(积极主动，全面出击战略) / 105独门武器之6：逆势营销(滞销楼盘市场激活战略) / 110独门武器之7：立体营销(全面战略资源支持战略) / 115第4部分 特种部队的七大支持体系 / 127体系1：高度认同的企业文化 / 130体系2：使命必达的执行力 / 150体系3：独一无二的资源力 / 158体系4：高效清晰的战略系统 / 166体系5：扁平化的高效管理 / 174体系6：颠覆式的营销模式 / 188体系7：锐不可挡的创新力 / 204第5部分 挑战极限的硬球打法 / 213重拳时代的强硬态度 / 214第6部分 泰盈决策资源的明天战略 / 227我们去2005 / 228第7部分 刀锋营销最佳作战领域 / 239第1节：全程项目委托服务 / 240第2节：高端项目销售代理 / 260第3节：郊区大盘销售代理 / 268第4节：滞销项目的销售代理 / 280第8部分 刀锋营销战地手记 / 301手记1：湘潭百姓家园 / 303手记2：湖南山水芙蓉 / 308手记3：光辉绚烂的笑容仍在燃烧 / 313手记4：我坐在光荣与梦想的车上 / 317手记5：那光芒开始趋向我 / 321手记6：工作是最好的坚持 / 324手记7：Z阳光总在风雨后 / 328手记8：让命运尾随我们的行踪 / 332手记9：不待扬鞭自奋蹄 / 336手记10：用眉间滴下的汗水换取面包 / 340手记11：珍重一生一次的机缘 / 346

## &lt;&lt;刀锋营销&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘十年极限竞争 当一个人在对经营的把握和对销售的解释能像今天这个团队那样技术超常的话，它便可与现今地产销售行业中最具有执行力的这个团队相比较了。

回想1994年。

在很多人看来，杨晓辉并不怎么睿智，连聪明都算不上。

那年身处地产界深水中的所有入，都如履薄冰，噩梦都是一样的，然而，要想使自己成为本来可以成为的人，什么时候都不算晚。

杨晓辉和他的泰盈决策资源就在这个时候，选择在广东江门潮连镇的一个孤岛上，悄无声息的住了下来……直到1997年。

很多地产开发商突然觉得自己的日子好过了很多：大量的尾楼，大量被地产代理公司卖到60%的房子，大量的烂尾楼，竟然奇迹般清仓一样的卖了出去。

相信武汉市标志性烂尾楼建筑“财富时代”，根本没想到有一天，自己会迎来武汉市第一热销抢手楼盘这样的荣华富贵……人们在关注，发出了类似于：“天哪，女王怀孕了，谁干的？”这样的惊呼。

确实，有人在3平方厘米的地方打了个3000米的洞！一段时间里，泰盈决策资源就是新闻本身。

上海和香港的媒体编辑们那时候对他们使用最多的是“另类”两个字。

他们悄悄来，默默地走，像一个移动的自动提款机，骄傲而不打折扣的以4%的点数，大模大样的带走开发商大宗大宗的佣金。

在他们停留过的城市楼宇间，人们望着他们的背影，对着硝烟还没散去的一个个销售神话，津津乐道……简而言之，这是一个由他们领军销售的时代。

他们经历了十年的生死搏斗，保持了无比的敏锐性，这使他们不可能只是一个给媒体或地产行业提供娱乐和新闻话题的队伍。

他们拥有热情无比的良好心态和纯熟坚韧的工作技巧，维持创造了他们所在的行业内能做到的最高水平。

P34-35

## &lt;&lt;刀锋营销&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

书评新浪房地产频道强力推荐，中国地产代理隐形冠军之谜！

战略地位：中国地产最优秀的价值整合与利润变现者； 战术定位：“刀锋营销”——中国房地产的特种部队； 能力描述：房地产战略能力与操盘执行力的完美结合。

中国地产代理隐形冠军之谜： 慧谷时空地处北京东北四环外，是当时北京兴建的最大的居住社区，正在建设、待建项目二十几个，竞争十分激烈，在本项目工程做到地面三层时，泰盈公司进场销售，他们以一整套的销售策略、销售手段和高度的敬业精神，半年创造了销售2.1个亿的惊人业绩，完成代理销售面积86%以上，提前完成了全年的销售目标，对泰盈公司的销售能力，我司非常满意。

开发商：北京望京新兴产业区综合开发公司 常州奥林匹克花园推出时，正值2005年国家地产新政策频繁出台，上海、江浙、北京等地区高档楼盘项目陷入严重的销售困境。

泰盈决策资源以公司一贯的硬朗作风，让常州奥林匹克花园仅在6月份一个月便完成销售回款6000万元，并使常州奥林匹克花园一举成为2005年低迷的地产市场的最大亮点，泰盈决策资源紧贴市场的独特营销战略和强大的执行能力，为常州奥林匹克花园品牌的树立奠定了良好的基础。

开发商：常州奥林匹克花园房地产有限公司 自广州泰盈公司进入我公司上海万里城项目销售以来，凭着其执着的敬业精神，独特的宣传销售模式，使万里城销售更上一个台阶，其服务精神及其市场操作能力值得推崇。

开发商：上海中环投资（集团）有限公司 沈阳奥林匹克花园在2004年推广时，正值雅典奥运会举行，当时总货源为8.4万平方米，计468套之多，泰盈决策资源充分利用“奥运车”和“新品上市”做卖点，定位准确、策略独到，层层展开营销推广，使各期产品逐步升级，强化了大盘气质，围绕体育明星和体育盛事，不断制造新闻热点，使媒体利用达到极致。

出色的营销推广为沈阳奥林匹克花园品牌增添了与众不同的精神气质。

开发商：沈阳奥林匹克花园房地产有限公司 我司对其工作成绩表示满意，该公司纪律严明，讲求效率，有着自己独特的销售模式，销售人员有责任感，没有为追求销售而随意承诺的现象，注重开发商利益，经验丰富，在短短一年时间内圆满完成世纪皇冠的住宅销售，望其在销售节奏及销售费用控制上更上一层楼。

开发商：武汉新鸿基地产有限公司

## <<刀锋营销>>

### 编辑推荐

地球上有一种销售模式，它如鲨鱼般犀利，它每逢逆市逾现强大内功，它助开发商攻城拔寨，它扮演回收利润的最佳角色，它被称为中国地产销售隐形冠军，它就是——刀锋营销。

本书由新浪房产频道强力推荐，为你解读中国地产代理隐形冠军之谜！

他们是中国地产代理最佳得分手，无坚不摧的销售勇士，开发商眼里迅速周转的现金流。他们有刀锋般的锐利气质，独辟了一条通向至高销售业绩的高速公路，在这条高速公路上，只有他们自己可以最快速到达那个原本不可能的只属于冠军的终点.....

<<刀锋营销>>

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>