

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

图书基本信息

书名：<<谋定终端跑店之路（上册）>>

13位ISBN编号：9787807287803

10位ISBN编号：7807287802

出版时间：2008-1

出版时间：广东经济出版社

作者：牛雪峰

页数：216

字数：261000

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>

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

内容概要

《跑店之路》是中国第一部真正意义的情景式案例小说，该书联结了50余处案中案，全面揭示了终端之秘，揭示终端营销最新策略：垄断店方资源、前店后网、首创双搭模式、推拉模式、两种利润、终端宣促三剑客、三店提升法、五百人银行、终端回路广告等。

书中首次详细公开终端营销模式的三大系统——前台竞争系统、后台服务系统、客服资源系统。特别是后台及客服系统，对OTC营销模式将做出前所未有的贡献及创新！

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

作者简介

牛雪峰，牛策略营销企划顾问公司首席策执师，终端营销、会议营销的权威实战派专家，曾提出“单店提升法”、“大顾客服务工程”、“二八店工程”、“片区预热工程”、“三店提升法”等终端营销思想；“促销流水线”、“回路营销”、“五百人银行”“两种效益”及“前店后网”、“以老带新”、“知识营销”、“服务营销”、“双店推拉”等客源开发思想，建立了终端营销“预警系统”，并提供了终端、广告、分销三大传统营销模式接入会销的解决方案。在业界素有牛促销、缔结王、客源专家等美誉。

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

书籍目录

引子 跑店之路，士卒何曾谋帅魁滂沱当歌，踌躇满志踏上鹏城路一、老员工不答应啊，一句话改变了他的身份 启示 企业如同车子，要有预警系统及自检系统，不要等到状况危急后才被动修理二、牛助理啊，那只是一句空话 启示 生存靠模式的成功创建发展靠模式的有效复制三、大战当前，都下去观敌布阵四、临分手三人密谈，一壶清茶定乾坤 启示 成本控制并非只能加减工作效率并非唯有能力五、两只疯狗打红了眼，你却叫它们去打猎 启示 合格经理的标准是什么六、拱北店三易其将，不摆鸿门宴难过地头关 启示 依据决定效果七、吾意败乎？
黑色电话催下英雄泪八、豆腐渣工程引出促销流水线九、大病初愈，你的心计太重，很容易伤身的十、一波未平，一波又起，领导班子要散架十一、你是老板，我是打工的，态度决定一切十二、酒糟舅舅神机妙算，新官上任火烧拱北店十三、保重世纪牛，走之前的最后一件事

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

章节摘录

引子 跑店之路，士卒何曾谋帅魁 滂沱当歌，踌躇满志踏上鹏城路 一、老员工不答应啊，一句话改变了他的身份 牛然接到世纪牛公司的项目策划邀请，踌躇满志地准备投入到项目中去，只身飞赴深圳后，等着他的却是一句“老员工不答应啊”。对方是诚，是诈？牛然是走，是留？牛然一大早就起来了，准备好一些必要的资料后，他打开电视静静地等着甲方来人。

过了几十分钟，一个英俊的小伙子敲开了他的房门。

来者姓周，是甲方的招商部经理。

吃过早饭，他们就一起去了甲方公司。

在公司里，牛然见到了世纪牛公司的董事长王守乾先生。

王董看起来是那种精力充沛的人。

他与牛然寒暄之后，就谈到了正题。

牛然先是礼貌而专业地询问着公司的现状，王董则从5年前的800元创业开始，讲世纪牛公司的历程，娓娓道来。

世纪牛公司是800元起的家。

最初是一箱白带灵、一个专柜、一个促销员，就这样做起来的。

现在公司有32个办事处，占领了广东省的大部分市场。

世纪牛的从业人员达200多人，以驻店促销员为主，基本上每个办事处平均有2名业务人员：一个主任、一个业务员。

公司每月的销售总回款在180万元上下，保持这个水平已经一年多了。

“32个办事处、200多人、2名业务人员、180万元、1年”，牛然仔细地听着王董的介绍，并不时记录下一些关键内容。

王董十分欣慰地看着牛然，说到关键之处也稍作停顿，看到牛然抬起头来，才会接着往下说。

牛然想起了松下幸之助的一句话：“一个领导人的性格会传染给企业，这就是企业文化的最初表现。”

他对王董本人开始有了强烈的好奇。

牛然需要的不仅仅是这些数字，他现在最需要知道的就是“业绩的主要障碍点是什么”。

他默默地想着，不动声色地询问王董：“一年以来都保持在180万元的回款线上，有过提升的动作吗？”“我们一直在努力，”王董说道，“丰富产品线是我们一直在做的事，招商部根据市场需求，在不断地寻找适销对路的产品。”

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

编辑推荐

聪明的人，读了《跑店之路》就可以胜任营销总监了，这是一本可怕的书。

——马云 终端营销是企业所有营销活动在最后临门一脚时的发挥。

《跑店之路》将营销的实战性充分地体现了出来，书中不仅提出了解决方案，并且细化了如何执行和管理。

这本书非常好地设计了“如何留住客户，服务一生”的营销策略，提出了消费者与企业双赢的绝妙营销方案。

它比目前市场中很多企业实施的高举高打，只重视开拓不重视服务的策略要高明得多。

这是一本真正有效的、实战性很强的书。

跑店之路（上册）——谋定终端： 会议描写——深圳变革会、中山培训会、客户讨论会、东莞批判会、新品入门部署会、订货会、区域渗透会、促销会； 市调情景——单店下滑市调、竞争策略市调、单店销售额市调、服务中心市调、广告大战顾客调研； 对话情景——变革前奏对、市场巡查车中对、两袋工程室内对、珠海鸿门宴祝酒对、江边茶馆多人对、策划密谋对； 思考情景——酒店茶思、瑜伽猜想、机舱冥想、闭门造车。

<<谋定终端跑店之路（上册）>>

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>