

<<终端突围跑店之路中册>>

图书基本信息

书名：<<终端突围跑店之路中册>>

13位ISBN编号：9787807287810

10位ISBN编号：7807287810

出版时间：2008-1

出版时间：广东经济出版社

作者：牛雪峰

页数：180

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>

<<终端突围跑店之路中册>>

内容概要

《终端突围跑店之路中册》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！

<<终端突围跑店之路中册>>

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。

<<终端突围跑店之路中册>>

书籍目录

引子 投鼠忌器，抢两厢圆品牌刷新梦恍如隔世，山城图谋终端拦截计一、酒店会晤，确定重庆竞争策略二、隔岸观火，牛然略对美女施计三、兵马未动，首战凶讯先至四、重庆首店，变成了叫人煞费苦心的异型店五、我敢保证，我们的“红韵”销量是第一的六、再说废话，打断你的狗腿七、大战逝去，空留惆怅无端愁八、突接调令，朱经理是被利诱还是被斩腕九、单兵作战，身处异乡的十个工作日十、故地重游，茶馆话别引出身后无限情十一、整装待发，稍作停留又启程附录 工具表格和重点战术一、目标店调研系列表二、核心终端店开发综合情报表三、市场调研费用预算四、关系资源的层次五、产品入市工作的项目指导六、开发新市场的时间管理和工作统筹七、开发新市场的若干提示八、开发新市场的管理要求九、省级市场部“××月计划目标”报表十、周计划执行总结十一、工作日进程(日清日结)十二、阅读思考引导表

<<终端突围跑店之路中册>>

章节摘录

引子投鼠忌器，抢两厢圆品牌刷新梦 启示高管聘任不能以业绩唯是 恍如隔世，山城图谋终端拦截计 二、隔岸观火，牛然略对美女施计 牛然骤然“空降”，重庆团队产生了疑虑和观望。

牛然这个光杆司令被高高地架空了，所有的工作部署眼看落空。

大战在即，手里哪能失去队伍？

高高在上发号施令，谁人又肯心服口服？

牛然意识到必须先调整他和重庆团队的关系，这是一场异常艰难的内战，先安内后攘外。

3天的时间里，牛然将第一手调研资料汇总起来。

这些资料中有访谈内容和药店资料两大类。

药店资料就做得比较详细，牛然把总公司重庆办事处的人分成4组，3天的时间里，对目标店做了一次全天监控。

监控市场调查主要涉及了店前客流量统计、汇总统计、补血类售区客流量统计，等等。

每组成员中，有的人负责守大门，只管记录进店人流量；有的人则专门守着收银台，负责记录购买人流量；还有的人就守在补血类售区或心血管类售区的。

有的药店收银台离分类售区很近，就可以少用一个人调研。

市调人马围着重庆大店结结实实地统计了3天，拿回来的都是一些沉甸甸的统计数据。

得到这些基础性的市调数据后，牛然在酒店里开始了紧锣密鼓的分析、汇总工作，重点的工作都集中在补血类售区的客流量分析、每店竞品销售总额预估和该店成本销量三大方面。

接下来，他要拿着这些分析数据去挨家挨户地实地调研，来预估一下“红韵”在每个药店的未来销量。

在市调的过程中，有一个人的举动，给牛然初到重庆的工作带来了一个不得不苦苦思考的问题。

在总公司重庆办事处里，有一个十分漂亮的女业务代表，是颜总刚进重庆时招进来的第一名员工。

她姓樊，以前是做促销的，后来因业绩出色被调副业务岗位上。

<<终端突围跑店之路中册>>

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>