第一图书网, tushu007.com

<<逆向营销>>

图书基本信息

书名：<<逆向营销>>

13位ISBN编号：9787111354468

10位ISBN编号：711135446X

出版时间：2011-8

出版时间：机械工业

作者：徐楠

页数：166

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

内容概要

逆向营销认为营销战略应当自下而上发展，即先制订营销战术，营销战术应当支配营销战略，是战术穿透了市场而非战略。
为此，市场营销人员必须亲临前线，制订一套具有竞争力的战术，然后集中所有资源，把营销战术发展成一个具有一致性和凝聚力的营销战略。

逆向营销造就了永业生命素销售增长的奇迹，也造就了永业国际在纳斯达克的辉煌。
逆向营销理论的成功实践者、永业集团全国营销中心总裁徐楠，亲自为读者揭开逆向营销的秘密。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

1976年出生，现任永业国际董事、首席运营官(COO)兼全国营销中心总裁。

曾先后服务于LG、恒基伟业、汉王等多家知名企业，长期从事市场营销和渠道管理工作。徐楠思维敏锐、思路开阔，而立之年就拥有多年的渠道管理实战经验和成功经历，被业界和媒体誉为为中国商界中不可多得的营销奇才，是少壮派营销实践者的杰出代表。

2007年，加盟永业集团，针对农资领域的特殊性，创造性地提出“眼见为实、逆向营销”的永业生命素营销模式，缔造了中国农资产品领域中的营销奇迹：继获得“中国企业营销创新大奖”之后，徐楠和他带领的永业营销团队又先后获得中国营销界规格最高的权威奖项——中国杰出营销总经理金鼎奖和中国杰出营销团队金鼎奖。

第一图书网, tushu007.com

<<逆向营销>>

书籍目录

推荐序一
推荐序二
自序
第1章　逆向营销的理念与实践
　永业生命素的销售奇迹
　传统营销模式
　眼见为实的永业样板田
　倒序做了一个市场
　逆向营销的核心
　逆向营销，势在必行
　逆向营销与企业竞争优势
　链接一：永业终端促销的九项原则
第2章　市场、顾客、产品、品牌
　市场细分与定位
　为顾客提供需要而非选择
　从信任到爱
　产品的层次与差异化
　从产品到解决方案
　品牌的概念与功用
　品牌与文化
第3章　渠道的变化
　渠道的作用和层级
　渠道的趋势
　不和谐的渠道
　渠道的变异
　一体化的利弊
　打造新的厂商关系
　从渠道到管理平台
第4章　逆向营销渠道管理
　渠道权力
　管理你的终端
　链接二：向肯德基学终端管理
　永业生命素的终端策略
　管理你的渠道
　令人头疼的窜货
　链接三：娃哈哈，控制窜货好叫
第5章　战略与愿景
　伟大的愿景
　给农民送财富，为人类送健康
　战略的本质与不同层次
　立足于“三农”的战略
　根据地战略：样板市场
参考文献
后记逆向营销的价值

章节摘录

第一章　逆向营销的理念与实践　永业生命素的销售奇迹　2007年12月，河北省乐亭县。
随着一支22人队伍的进驻，一场前所未有的农资产品营销大战拉开了帷幕。
在有“燕东天府”之称的辽阔平原上，22人似乎就像水滴融入了大海。
但奇怪的是，他们每个人出现的田间地头、农舍庭院，似乎总能成为一时的焦点，在寒冬中聚集着越来越多的人，升腾起呼呼白气。
没多久，一块块同样的标牌如雨后春笋般立在了许多的田间地头，吸引了三五成群的人走马灯似地你来我往，并不时爆发出赞叹的啧啧称奇声。
一时之间，永业生命素的名声开始口碑相传。
突然，“农民致富三件宝，种子、化肥、生命素，一个都不能少”和“生命素，摇钱树，谁用谁致富”的贯口，通过电视、墙体标语等各种途径铺天盖地而来。
仿佛一夜之间，永业生命素就在乐亭县一炮走红。
三丁庄的杨艳娣比较感性，相信有感觉的人和事。
2007年12月，杨艳娣成为第一批永业生命素的网点老板。
转眼到了2008年4月，盘点下来，她那十几平方米的小店，就永业生命素一项产品竟然卖了4500多元，而其他同类产品却只有可怜的600余元。
……

编辑推荐

革命性营销理论的拥趸，创新性营销实践的先锋。
自下而上的营销新观念，成就生命素的销售奇迹。

第一图书网, tushu007.com

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