

<<博傻>>

图书基本信息

书名：<<博傻>>

13位ISBN编号：9787200075915

10位ISBN编号：7200075914

出版时间：2009-1

出版时间：北京出版社

作者：赵强，王俊 著

页数：275

字数：306000

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

朱联学和付从之是中国策划业的先行者。

朱以“装修长城”的策划声名鹊起，正当他踌躇满志投入声势浩大的“国际绅士节”的策划时，却遭到付从之的暗算，一夜之间沦为亡命天涯的通缉犯。

此后，付从之在策划市场上—手遮天，呼风唤雨。

数年后，两人不期而遇，朱联学的复仇在一场激烈的“花粉大战”中展开……周旋于两个男人之间的美丽女子刘雨新经历岁月的磨炼，最后成为—个无情的“温柔杀手”，将两位策划大师玩弄于股掌之上。

与此同时，年轻有为的杨建平取代两位老师独自走出了一条崭新的策划之路……

作者简介

赵强，毕业于中国传媒大学新闻系、电视系；
长江商学院首届工商管理硕士；
中国十大营销管理专家；
中国营销人士最高荣誉“金鼎奖”得主；
《销售与市场》、《中国经营报》高级顾问。

1990年至2006年，以企业“营销总经理”和“前敌总指挥”的身份，在中国市场的最前线南征北战了16年，经历数次惨烈的著名商战，创造了一个又一个营销奇迹。

历任婷美集团董事、总裁；广东格兰仕企业（集团）总公司助理总裁、新闻发言人；广东名人电脑科技公司董事、高级副总裁、营销中心总经理；北京百龙绿色科技（集团）总公司高级副总裁；浙江顺时服饰公司董事、营销总经理。

现任永业集团常务副总裁、和君智业管理顾问（北京）有限公司首席营销顾问。

2001年，他创造的名人掌上电脑整合营销案例，成为该年度中国营销传播的典范，获得了中国营销界最高荣誉“金鼎奖”首个优秀案例奖，并代表中国企业第一次登上由美国营销发展促进会和美国商学院院长协会联合主办的美国营销年会讲坛，该案例也因此被整合营销传播大师舒尔茨先生作为整合营销传播在中国的成功个案，在全世界范围广泛传播。

1996年策划并主持的《中国经营报》“与老板对话”专栏成为该报的著名专栏品牌。

1997年，与叶茂中、李光斗、王志纲等本土策划精英共同当选中国首届十大策划人。

1998年，出任湖北卫视大型互动财经类谈话节目“财智时代”主持，首开全国电视台财经对话先河。

著有长篇商战小说《找不着北》，累计销量超过60万册，并被改编成由王志文主演的同名电视连续剧。

书籍目录

第1节第2节第3节第4节第5节第6节第7节第8节第9节第10节第11节第12节第13节第14节第15节第16节
第17节第18节第19节第20节第21节第22节第23节第24节第25节第26节第27节第28节第29节第30节

章节摘录

1第一部分一辆出租车在国贸大厦的楼前戛然停住。

车内匆匆跃出一个神色冷峻的中年男子。

由于在这个季节里穿着一身深色西服，他的额头和鼻尖上渗出了一层细细的汗珠。

他匆匆奔向电梯，急切地按下按钮，焦虑地仰望着楼层显示屏，不断抬腕看表。

此时，他目光焦灼，眉头拧作一处，手也在微 第1节：博傻（1） 第2节：博傻（2） 第3节：博傻（3） 第4节：博傻（4） 第5节：博傻（5） 第6节：博傻（6） 第7节：博傻（7） 第8节：博傻（8） 第9节：博傻（9） 第10节：博傻（10） 第11节：博傻（11）

2第二部分父母早就离休了，安然地享受着舒适平淡的离休生活。

唯一令他们操心的就是独子朱联学的婚事。

他甚至连一次像样一点的初恋也不曾经历过，似乎此生根本不想理会此事。

家里曾给他介绍过几个条件相当不错的女孩子，然而他甚至连见上一面都不肯——人近中年仍不成家

，其个中缘由恐 第12节：博傻（12） 第13节：博傻（13） 第14节：博傻（14） 第15节：博傻（15） 第16节：博傻（16） 第17节：博傻（17） 第18节：博傻（18） 第19节：博傻（19） 第20节：博傻（20） 第21节：博傻（21） 3第三部分危机降临后，朱联学除了发愣、暴怒、哀求继而逃跑外，竟然没有想过如何才能通过有效的公关手段——比如寻求他十分熟

络的新闻界的帮助，或利用参展厂商的不满和他们广泛的社会关系进行斡旋并最终渡过危机。

这说明，朱联学尚不具备一个优秀的策划人所应具备的诸如暗度陈仓、金 第22节：博傻（22）

第23节：博傻（23） 第24节：博傻（24） 第25节：博傻（25） 第26节：博傻（26）

第27节：博傻（27） 第28节：博傻（28） 第29节：博傻（29） 第30节：博傻（30）

第31节：博傻（31） 第32节：博傻（32） 第33节：博傻（33） 4第四部分她似乎已经爱上朱联学了，同时她在潜意识中迫切地等待他把积蓄了四十年的能量，全部熔铸到向自己射出的那支丘比特之箭中。

但还没等她把这份爱考虑得清晰和明确，朱联学却先行了一步——他跑了，跑到东坡老先生落难的那座孤岛上去了。

他一切的魅力顷刻间烟消云散。

第34节：博傻（34） 第35节：博傻（35） 第36节：博傻（36） 第37节：博傻（37）

第38节：博傻（38） 第39节：博傻（39） 第40节博傻（40） 第41节：博傻（41）

第42节：博傻（42） 第43节：博傻（43）

<<博傻>>

编辑推荐

博傻是指市场参与者在明知股票或其他投资/投机产品价格已被高估的情况下还在买入，寄希望于接下来还会有更“傻”的人以更高的价格接手的市场心理和行为。

博傻行为通常最终都会导致或加剧泡沫产生，并且随着泡沫的破裂，制造出可观的市场风险。不幸的是，博傻的情形时常出现，尤其在一些不成熟的市场或泡沫市场，博傻仍然是一种颇为有效的操作策略。

如果理性投资者不参与其中，往往会遭遇巨大损失；如果参与其中，就必须时刻提醒自己市场泡沫的严重程度。

做一名博傻游戏参与者，重要的是判断是否还会有人以更高价格介入，切不可成为一名真正的、最后的“傻瓜”。

商场是“人精”扎堆儿的地界，策划界尤为如此。

一群“人精”的故事注定了这场旷日持久的斗争将非比寻常、百转千回。

两个策划大师，几个心思缜密、一心登堂入室的弟子辈后生已经让北京的策划界风生水起、云谲波诡了，再加上一个野心勃勃地周旋于两位大师之间的漂亮女人，到底鹿死谁手，谁比谁傻？

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>