<<企业下乡>>

图书基本信息

书名:<<企业下乡>>

13位ISBN编号:9787213046872

10位ISBN编号:721304687X

出版时间:2011-10

出版时间:浙江人民出版社

作者:石章强

页数:199

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

<<企业下乡>>

内容概要

《企业下乡(撬动乡镇市场实战攻略)》内容介绍:随着农民生活水平的显著提高,中国农村市场已开始成为聚集世界上最大消费群体的"超级市场

","下乡"找商机已成为众多企业长远发展的策略。

对于企业来说,城市有城市的路,农村有农村的道。

与城市不一样的优质中价的产品和低成本、扁平化的物流和渠道以及适合农村的可复制的推广和促销 ,是企业经营农村市场必须跨越的三座大山。

走惯了城市宽阔马路的商家和厂家,能否走得惯农村市场的泥泞小道呢?

把握得好,下乡就是企业最后的一块市场沃土;把握不好,则很容易成为企业角逐市场的"滑铁卢"。

《企业下乡(撬动乡镇市场实战攻略)》的作者石章强。

<<企业下乡>>

作者简介

石章强,工商(公共)管理领域的品牌研究、传播和营销咨询实践者,锦坤品牌研究院执行副院长、 上海锦坤文化传播有限公司CEO。

以其十余年营销、管理及咨询经历,服务了上百个国内外知名品牌、组织和机构。

先后首创"对标""混合""热产品""软传播""新坐商""易模式"等战略、管理和营销思想与方法,著有《对标》《混合理论》《企业过冬》《企业下乡》《热产品》《软传播》《易模式》《E营销》等畅销专著。

<<企业下乡>>

书籍目录

继续坚定不移地扩大消费需求 家电下乡拉动内需效果明显 为了下乡,哪怕不挣钱也要不断投入 自序企业下乡,撬动乡镇农村市场 第一章下乡!下乡!

- 一、喝到头道汤的下乡先行者
- 二、"下乡"来了
- 三、"我又错过了一次洗牌机会!"
- 四、最后的肥肉如何吃到嘴
- 第二章 企业下乡的三座大山
 - 一、新农村,新形势,新机会
 - 二、农村市场非常道
 - 三、企业下乡的三座大山
- 第三章 企业下乡商业模式设计
 - 一、抛弃战略标杆
 - 二、比城市更城市
 - 三、诗人的激情,农民的朴实
 - 四、八年抗战与万里长征
 - 五、产品、分销与管理:三板斧的威力
 - 六、服务是最好的传播模式
- 第四章 企业下乡的成败标杆
 - 一、吉利:覆盖率最高的品牌冠军
 - 二、宝洁:起个大早,赶个晚集
 - 三、福满多:为什么下不了乡
 - 四、中国移动:村村通了吗?
 - 五、创维:专业化的力量
 - 六、格兰仕:品牌万里行
 - 七、金立:金品质,立天下
 - 八、纳爱斯:实惠大妈的下乡路
 - 九、皇明:长征路上的摇滚
 - 十、吉德:区域地头蛇的耕耘之道
 - 十一、福田:送福到农田
 - 十二、新日:开创农村新日子
- 第五章 联想下乡:掘金新市场
 - 一、联想下乡记
 - 二、农村PC:像雾像雨又像风
 - 三、"圆梦计划"
 - 四、"状元行"+"快乐课堂"
 - 五、联想的新农村战略
- 第六章 双鹿下乡:复活老品牌
 - 一、"鹿鼎记"
 - 二、寻找农村新希望
 - 三、链条式促销推广
 - 四、双鹿的新农村攻略
- 第七章 新日下乡:打造强品类一、品类领跑者

<<企业下乡>>

- 二、下乡圆梦 三、向农村进军
- 四、下乡标王
- 五、奥运服务+世博品质
- 六、世博宝贝
- 七、世博下乡,舍我骑谁
- 八、5000家"五好新坐商"

后记下乡,最后一块市场沃土 主要参考文献

<<企业下乡>>

编辑推荐

中国乡镇农村市场是未来中国企业角逐和征战的大市场,但如何进入是个很大的问题。 在这方面,《企业下乡:撬动乡镇市场实战攻略》给出了比较实战的解读,值得任何一个想进入广大 农村市场的企业和企业家好好学习和系统研究。

本书适合从事相关研究工作的人员参考阅读。

<<企业下乡>>

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