第一图书网, tushu007.com

<<商弑>>

图书基本信息

书名：<<商弑>>

13位ISBN编号：9787301210772

10位ISBN编号：7301210779

出版时间：2012-9

出版时间：北京大学出版社

作者：韩志辉

页数：258

字数：265000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

企业之间的竞争波谲云诡，如何在市场竞争中打击对手的同时不断壮大自己，走出国门，逐鹿于国际市场，这是企业的高管，尤其是销售总监，在不断研究的问题。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

韩志辉，中国十大策划专家，中国杰出营销人“ 金鼎奖 ”获得者。
清华大学、北京大学、中山大学、山东大学等多所大学EMBA总裁班、高级研修班客座教授。

具有近二十年的市场销售和营销咨询经验，总结出的营销实战策略和理论有“ 十大竞争策略 ”“ 全程营销传播 ”“ 创造附加值 ”等，尤其是他在国内营销界率先提出的“ 创造附加值 ”理论引起了极大的反响，被誉为国内唯一的“ 附加值理论专家 ”。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

前言
1　树金牌陆雄多元化推荐会海牛争第一
2　洋专家尴尬撤离再追梦魂断元夜
3　遭进攻甘居老二对强敌怒发檄文
4　初谈判胆气制胜入敌营计窃情报
5　再造势新辟市场阻击战釜底抽薪
6　设陷阱智杀三军气施计策巧夺将帅心
7　犯众怒借力冲市五巨头联手讨伐
8　拼智谋力敌群雄战到底寸心必争
9　概念战力扫强敌数据战双雄博弈
10　遭攻击一筹莫展换思路点石成金
11　推新政惨遭毁骂议概念口出妙语
12　力股市纳米创神话毁誉纷至掀起口水战
13　解玄机借势超越议对策道见分歧
14　陷痴迷平常生创意造品类谋划再掀浪
15　海外并购探路国际化人事震动战略突生变
16　遭贬黜落魄西南增销量火纸戏鬼
17　观市战徒增焦灼迂回战扭转死局
18　肉搏战决胜终端七连环策略制胜
19　西南区逆势上扬庆功会借酒言志
20　狮虻战突破围剿见照片心生嫌隙
21　两份调令透玄机一摞笔记留财富
22　树雄心无所事事立壮志出师无战
23　抢策划后来居上防电堡高走制胜
24　全程战制胜金鼎奖附加值研究誉声名
25　借机会研究对手四步走牛刀杀羊
26　出奇迹敌方授奖逢对手妙论竞争
27　昔日冠军黯然退市韬光养晦危难上任
28　高价值超能氧延寿低成本一点漏索命
尾声
后记

章节摘录

刚毕业的韩战胜一大早赶到泺泉市的陆雄集团报到，行李还没安顿，就 被指派和几个小伙子去搬东西。
那是一幅七八米长的大牌子，上面是四个烫 金大字：陆雄集团。
几个人手抬肩扛，好不容易抬上卡车。
韩战胜随卡车在一条新修的马路上行驶了足有二十分钟，才进入一处宽 敞的工业园。
白色的新建厂房、宽阔的园区大道和成片的草坪出现在眼前。
工业园大门像两个“ 1 ”字高高耸立，一侧低一侧高，托起一块化学分子结 构造型的大门，风格独特。
当天，陆雄要举行“ 陆雄集团 ”挂牌仪式！
在震天的锣鼓声中，工人们把披红挂彩的巨型招牌缓缓升到了楼顶，将 之稳稳地矗立在高高的天宇中。
在浩瀚的天空下，烫金的“ 陆雄集团 ”金字 招牌在阳光中熠熠闪光。
那一年，陆雄激动人心的大事接连发生：产销量大幅提升、国家级科研 中心落成、大型工业园建成……集团向多元化方向发展，热水器、制冷设备、家用冰柜等产业先后在工业园安家。
在滚筒洗衣机获中国名牌、驰名商标 等荣誉的带动下，陆雄开始了狂飙突进。
董事长说：“ 陆雄要从中国滚筒洗衣机第一品牌向中国家电第一品牌冲 刺！
从第一走向更高的第一！
从成功走向辉煌…… ”韩战胜想起那个造型奇特的大门，分明是“ 从第一走向更高的第一 ”的 诠释。
韩战胜的眼睛湿润了，他为自己一进来就赶上了这个伟大的时刻充满了 骄傲，他瘦弱的胸膛里有一股力量在冲撞！
仿佛来到这里，不是为了自己的 生活，也不仅仅是为了工作，而是要用自己的知识和力量来建设伟大的祖国！
他太急切地想把这股力量全部奉献给这个伟大的企业！
韩战胜悄悄挺了挺胸脯，他在心里告诉自己：那些青涩的学生时代是过 去式了，潜龙出海，我来了！
而他大学时引以为傲的女朋友杨莼没有随他一起来，而是去了滨海市的 海牛集团，那个后来成了陆雄最大对手的企业。
杨莼成为他的女朋友，这是最让他骄傲的一件事情。
杨莼是公认的“ 校 花 ”，而他，却是一个其貌不扬的沉默男孩。
杨莼第一次到宿舍找他时，整 个男生宿舍楼都沸腾了。
学校组织象棋比赛，女生组的象棋冠军叫杨莼，她的清纯优雅给他留下 了极深的印象。
韩战胜看着站在领奖台上巧笑倩兮的杨莼，心中一个念头涌 了上来：我要追到这个女孩！
仅仅是因为杨莼是个漂亮的女孩，韩战胜就决定去追吗？
自然不是，爱 情的追逐不只是源于爱。
韩战胜爱杨莼吗？
那时的他甚至还不知道爱是什么。
韩战胜的决定是为了证明自己，在宿舍的男生面前，在众多瞧不起自己的 人面前证明自己是强者，是成功者！
对于追女孩，韩战胜没有经验。
女孩 子到底喜欢什么样的男孩，他也琢磨不透，可是有一点他明白，追女孩要靠 自己的实力！
靠实力去征服！
韩战胜一改往日邋遢的样子，以前他的衬衣领子脏得看不过去才知道洗，可现在每天检查，只要有一点点颜色就立即泡在盆里；原来懒得到澡堂洗 澡，现在几乎每天都去，还学会了像别的男生那样往头发上喷一点摩丝；尤 其是皮鞋，以前他几乎从来不擦，而现在每天都擦得锃亮。
尤其是和杨莼一 起上课的时候，韩战胜总是早早地很精神地坐在第一排。
那段时间里，学习变成了一种享受。

走进教室，只要看到杨莼在那里，韩战胜浑身都充满了力量，充满了学习的兴趣。
偶尔遇到“ 不会 ”的难题，还能过去“ 请教 ”杨莼，借机和她说说话。
后来，杨莼终于成了他的女朋友。
他主动坦白了当初追求她的“ 良苦用 心 ”，杨莼笑着说她早就知道了，从他坐在她前面的那时起，就看出了他的 心思。
但是，杨莼说：“ 你能够为了我做出这么大的努力，坚持了那么久，我相信你是爱我的，不仅仅是为了自己的虚荣心……而且在你身上我看到了 男人的坚韧与自强，我相信你是有未来的…… ”毕业的时候，杨莼的父母不愿意让她留在这个城市。
分别的时候，韩战 胜拿出精心准备的礼物，那是他在实习工厂里把一截三角铁用大大小小的锉 刀一丝一毫地打磨，硬是打磨出的一件沉甸甸的手掌心大小的“ 连心结 ”— —两颗圆润的心，用一根粗实的长箭串联在一起，在小小的箭头上，深深地 刻着几个数字：1457。
韩战胜把这个有些粗拙的礼物送给杨莼，坚定地说：“ 这是我永远的承 诺：你是吾妻！
虽然我现在一无所有，但是我有信心！
对你，我铁了心！
”杨莼扑进韩战胜怀里：“ 我一定会等你！
”他的第一份工作是“ 站商场 ”，在一群伶牙俐齿的女导购中间，他是一 个不知所措的“ 另类 ”，第一天就发生了一件让他难堪的事。
一个女顾客指着陆雄洗衣机方正的上盖问他：“ 你这款洗衣机上盖怎么这样呢？
”韩战胜没有明白顾客说的什么意思，也不敢问顾客，慌乱中脱口而出：“ 我们洗衣机的上盖很结实，上面站一个人也没有问题！
”顾客用揶揄的口气说：“ 小伙子，我没事站在洗衣机上做什么！
”说完 拉孩子走开了。
韩战胜愣愣地站在那里，不知道自己说错了什么。
周围响起了一阵“ 吃吃 ”的窃笑，几个女孩子笑成一团。
“ 站在洗衣机上的人 ”成了韩战胜的第一个称号。
韩战胜不是一个轻易服输的人，不久他找到了机会。
别的导购员下班后 的下午5点到8点，时间完全属于他，他总是坚守岗位，直到商场打烊。
几个 星期后，他的销售业绩从倒数第一进入销量前五名。
没有人问他为什么，他们说，那个商场的位置本来就不错，销量本来就 该跑在前面！
韩战胜没有分辩，他知道，要得到他们的认可，需要更多的成 绩来证明。
他开始思考洗衣机销售到底有哪些方法和技巧。
韩战胜悄悄地记录下女导购们向顾客介绍所用的方法和技巧，也是在记 录中他才渐渐领悟了那些看似平常的语言背后的用心。
又过了两个星期，韩战胜商场的销量已经进入了前三名。
因为有人认为 这里“ 位置好 ”，韩战胜主动请缨，到另一个被认为“ 位置不好没有销量 ”的商场做导购。
那里因为卖不出货，只有几台最不畅销的Q5型。
经理不给他 新货，说：“ 你先把仓库的货卖完冉说！
”Q5型属于一个老款产品，而且价格相对便宜，虽然不够畅销，但其实是 一款性价比相对更高的产品，可是这些信息，怎么才能传递给消费者呢？
怎 么能吸引顾客的眼球？
韩战胜想到了一个办法。
他找到一张废弃的挂历，在背面用粗水笔写下 一句话：“ 陆雄洗衣机已经到货，请订购Q5型洗衣机的顾客速来提货！
”果然有顾客被海报吸引，听了韩战胜的讲解，有的顾客在跑到其他商场 比较了之后，还是回来购买了Q5型。
几天后，商场里走了两台Q5型洗衣机，商场催促韩战胜继续进货，经理李明亮这才答应给几台其他的

机型。
韩战胜给自己的制订了一个计划：他要调研两百个消费者，了解他们购 买洗衣机的微妙心理。
P2-4

编辑推荐

作者具有近二十年的市场销售和营销咨询经验，一直悉心研究营销理论，并有独到的见解，曾荣获中国杰出营销人金鼎奖。
作者将顶尖的销售策略融入到一个个真实的商战案例中，处处有策划、步步有谋略，和现实的营销情景紧密结合，不仅故事动人心弦，更具有很强的实战性。
其中两家家电巨头的兴衰，更是为当今企业提供了极其珍贵的借鉴。
这是一本企业高管、营销人员应该反复阅读、认真反思的优秀管理/营销知识读本。

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