第一图书网, tushu007.com

<<卖点>>

图书基本信息

书名：<<卖点>>

13位ISBN编号：9787505951242

10位ISBN编号：7505951246

出版时间：2005-11

出版时间：中国文联出版社

作者：王锡义

页数：286

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

<<卖点>>

内容概要

《卖点：“ 驻点直销 ”实战宝典》凝聚了王锡义老师人生五十余载的心路历程、经验总结和生活感悟。
全书分上下两篇，上篇《实战宝典》，其核心内容为“ 驻点直销模式 ”；下篇《三十六年诗存》，包括《抒怀言志篇》、《风景游历篇》、《朋友情谊篇》、《市场开拓篇》、《同事共勉篇》、《日记》等六章。
有关“ 驻点直销模式 ”在业内早有公论，其开创了中国农资营销史上连续十二年常胜不败的辉煌业绩。

第一图书网, tushu007.com

<<卖点>>

作者简介

王锡义，1949年生于安徽省宿松县，1987年毕业于安徽省高等教育自学考试汉语言文学专业，大专文凭，有高级政工师、经济师职称。
不善为文，但近几年也常有打油诗、小文章见诸报端。
20岁在家乡任村干，后当过印刷厂工人，搞过青年工作，做过党政干部，走过不少弯路。
1987年起到工厂从事管理工作，1991年调到铜陵磷铵厂，即今天的安徽六国化工股份有限公司，现任该公司常务副总经理兼营销公司总经理。
五十好几岁，有一点虚名，有一堆教训，但做人老老实实，工作兢兢业业，干一行爱一行，是连续四届铜化集团劳模、连续两届铜陵市劳模，2005年4月30日又荣获国务院授予的“全国劳动模范”荣誉称号。
王锡义的政治信仰是：为人民服务，跟共产党走；王锡义的雄心壮志是：野心不可有，雄心不可无，奋进不止，争做同行中的佼佼者！

<<卖点>>

书籍目录

前言一心修道半世豪情郑红艳上篇　实战宝典评“ 驻点直销模式 ”论“ 驻点直销模式 ”引　言第一章　驻点直销模式的新思维第一节　驻点直销模式的创立与推行第二节　驻点直销模式的内容与实质第三节　驻点直销模式的新概念新术语第二章　驻点直销模式的主要特点第一节　坚持销售过程的全面标准化运作第二节　坚持不懈地强化建设终端市场网络第三节　充分发挥利润多元化激励机制的作用第四节　坚持“ 三环价格 ”联动机制，有效掌控市场第五节　坚持全方位多层面地整合厂商资源第六节　能实实在在地从根本上降低销售成本第七节　精心构建了高效的风险防范系统第八节　坚持全过程派员驻点，实行厂商联合作战第三章　驻点直销模式的操作要领第一节　驻点直销总模式的五种模板之简述第二节　驻点直销总模式的四种模板之要领第三节　乡镇网点模式要领第四节　仓库租赁模式要领第五节　“ 要货函 ”模式要领第六节　“ 三利促销之法 ”模式要领第七节　结算模式要领第八节　驻点直销模式对传统销售模式的改革第四章　驻点直销模式的管理方略第一节　营销队伍的建设第二节　驻点销售员的管理第三节　驻点直销的组织指挥系统第五章　驻点直销模式的考核分配工作第六章　驻点直销与外设“ 销售分公司 ”之比较中篇　营销杂谈努力把握市场规律勇闯三年化肥低谷坚定必胜信念交出满意答卷--在磷铵厂大干四个月动员大会上的发言“ 磷铵新政 ”的理解与执行--地方化肥最高限价政策应符合国家发改委文件精神蓬勃发展的中国磷肥工业如何面对磷矿资源瓶颈一、为中国高浓度磷复肥的高速发展欢呼二、为中国高浓度磷复肥蓬勃发展所潜藏的隐忧与风险担心三、为解决磷肥工业蓬勃发展遇到的磷资源瓶颈问题呐喊下篇　三十八年诗存诗情激荡的岁月　郑红艳第一章　抒怀言志篇回乡知青国庆之思明志联合是潮流(三首)病中吟(三首)抒怀两首调省工作有感贬调岳西有感于邻居家事(两首)三十六岁抒怀(两首)有感于拿到文凭(三首)三十九岁抒怀四十抒怀人到中年(两首)自　励调铜陵有感生日抒怀受聘经营副厂长有感(两首)乐在哪里感事赞妻(两首)贺小儿王荐新婚之喜贺大儿尤强新婚之喜笑逗小儿元旦宣示(两副)座右铭春节扫尘挽严父辞世同学会献词外一首心里话(三首)谢钱玉贵先生点评拙作第二章　风景游历篇冬日翻越大别山(三首)九华山(三首)登九华遇雨登梅州千佛塔逢纪念叶帅百岁诞辰阴那山灵光寺登花果山鹿回头上远眺瞻仰延安毛泽东故居拜黄帝陵登泰山(两首)参观好莱坞摄影棚(两首)洛杉矶明星大道随感游黄山(五首)光明顶上与友人合影赞王女士独立飞来石游萧县皇藏峪(两首)谒西楚霸王故里及祠(三首)重上大别山(两首)大别山山之思宜昌(两首)过江汉平原赞宜昌夜过祁连山(两首)谒鱼山曹植墓壶口瀑布第三章　朋友情谊篇献给徐强董事长贺兴海升任集团副总经理贺米保杭主任诞辰赠春咏先生一团火重　阳送闻玲荣调蚌埠贺孝昌寿诞贺金强、金梅新婚之喜欢送蹲点女干部送友人荣迁(两首)贺文胜侄提职踢球赠兖州彭亚东总经理席间赞镇江农资夏希平总经理赠宜兴蒋益群总经理赠萧山韩芬琴厂长赠常州中东化肥集团刘敖根总经理(两首)贺太仓恩丰公司大厦落成赠内黄申振山总经理席间赠王志魁主任赠威县农资王淑平总经理赠琼海林尤旭总经理赠临河李登科总经理赠聊城王思平总经理赠商丘陈勇总经理赠安阳徐奎勇总经理赠辽宁李振海总经理赠开磷朋友(两首)赠贵州开磷集团屈庆麟董事长赠开磷集团营销公司廖慧总经理第四章　市场开拓篇过阳平关随访马来西亚(两首)拓展江西市场有感(三首)赠甘肃客户贺岳西猕猴桃基地会议客户座谈会献辞考察内蒙古市场(两首)献给皖江市场研讨会(三首)贺威农六国销量过万吨大关贺威农六国二铵用户联谊会召开贺威农九九大捷宴客即席作赞营销“ 宝马 ”铜化开磷友谊之歌观音湖会议赞黄麦岭磷化工第五章　同事共勉篇科技座谈会献词新年庆功宴献词(四首)六国销售员风采赞(八首)赠乐亭直销点点长孔令德赠聊城直销点点长周华伟赠琼海直销点点长王金龙赠威县直销点点长陈兆年赠安阳直销点点长姚继武赠长驻呼盟之一部经理王强赠商丘直销点点长江三七赠漳州直销点点长胡文辉赞六国营销女将第六章　日　记代　跋　一团炽烈的火--王锡义著《卖点》“ 诗存 ”读后　钱玉贵

第一图书网, tushu007.com

<<卖点>>

章节摘录

第一节　驻点直销总模式的五种模板之简述　　实行驻点直销，必须签署多份协议、合同，还要根据变化了的新情况签　　署相应的补充协议与合同，我把这些合同和协议统称为‘‘模式协议”，细　　分为总模式和分模式。
驻点直销的总模式在实践中已根据不同市场、不同客　　户的不同情况，发展为模式相同、方法有别的十多种合作方式，主要有“联　　储联销式”、“储销分离式”、“预购辅销式”、“借力自销式”、“三环　　联销式”五种类型，一个类型一块模板，本节将分别总括地介绍这五种模板　　及其适用对象与条件。
一、联储联销式　　联储联销是驻点直销模式的最基本形式，也是最主要的、主体的形式。
它全过程、全方位地体现了我在本书第二章中阐述的驻点直销模式的一切基　　本特征。
在联销合作中，双方都能彼此信任、互相支持、密切配合，把认识　　和行动都统一到“联销协议”上来；在仓储、出库、送货、促销、收款、账　　务等各项工作中，都是联手操作，真正实现了联手联力联心；成为一个较为　　牢固的利益共同体。
此种方式有利于把销量做大，有利于抗御市场风险，是一种优势互补的　　强强合作，只要条件具备，厂商双方均乐于实行。
最宜于采用这种合作方式　　并使用“联储联销式”协议模板的，是那些组织严密，目光远大，管理到位　　，诚信度高，自有仓储条件好，促销能力强，确实具备“三软件”、“三硬　　件”的客户。
P44

第一图书网, tushu007.com

<<卖点>>

媒体关注与评论

他开创出中国农资营销史上罕见的连续十二年常胜不败的辉煌业绩，与此同时，他还在实践中总结出了一套营销理论——目前在农资界备受关注的“ 驻点直销模式 ”。
如今，该模式已相继在《中国化工报》、《农资导报》、《中华合作时报》、《中国化肥信息网》等多家大型媒体上报道，成为业界争相学习的一种崭新的农资经营模式。
我只是想向大家推荐一种很阳光的思想，一个很阳光的人，还有这本很阳光的书！
——记者　郑红艳

第一图书网, tushu007.com

<<卖点>>

编辑推荐

他开创出中国农资营销史上罕见的连续十二年常胜不败的辉煌业绩，与此同时，他还在实践中总结出了一套营销理论——目前在农资界备受关注的“ 驻点直销模式 ”。

第一图书网, tushu007.com

<<卖点>>

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