

<<卖轮子>>

图书基本信息

书名：<<卖轮子>>

13位ISBN编号：9787511700896

10位ISBN编号：7511700896

出版时间：2010-1

出版时间：中央编译出版社

作者：杰夫 科克斯,霍华德 史蒂文斯

页数：351

译者：李耀廷,张玲

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>

<<卖轮子>>

前言

很高兴读到《卖轮子》这样有趣并且颇具深度的营销小说。

在阅读过程中，不仅惊叹于作者的精巧构思，更感同身受于作者对营销的深刻理解。

我们在中国市场开展营销咨询已有十余载，深刻感受到了营销在中国的变化。

这种变化的根本驱动力正是社会经济和科技的飞速发展。

上个世纪80、90年代，产品稀缺，供不应求，企业以生产为导向，营销似乎并不必要。

进入21世纪，中国市场迅速进入产品丰富、客户稀缺的买方时代，营销的作用日渐突显，营销的价值被广泛认可。

营销在新的时代也有了新的变化。

简单来说，有三点显著变化：其一、营销的主体变得多样化了。

我们从如何推广一个产品、一个企业，发展到如何推广一个品牌，又发展到了如何整合一个国家、地区、城市的资源，或推广一种社会价值观。

其二、随着科技的发展，具体的营销推广方式和战略呈现为多元化发展。

其三、营销的具体范围发生了很大变化。

现在越来越多的中国企业开始走出去，真正参与全球竞争。

与此相应，企业对营销人才的素质要求也更高，企业需要具有逻辑分析能力、艺术创意能力、宏观战略能力强的营销人才。

毫无疑问，中国的营销正处在一个巨大变革的新起点，营销者最大的幸运莫过于融入这个激动人心的变革时代！

《卖轮子》涵盖了长达25年营销实证研究的精髓，并以寓言的方式生动地展现给了读者。

书中融入诸多关于市场发展、客户类型、销售员类型、营销策略与模式等问题的真知灼见，相信会给营销人士带来启发。

<<卖轮子>>

内容概要

故事中的主人公麦克斯从发明轮子到创立公司，每一阶段的发展都会遇到类似的问题。

先知者则带领麦克斯拨开营销的层层迷雾，发现营销的真谛。

如果你是销售人员，这本书将帮你把握自己的销售风格、选择适合的销售工作。

如果你是营销管理者，这本书将帮你制定营销策略、选择销售人员。

如果你在经营企业，这本书将帮你理解所处的行业发展阶段、找准自身定位。

如果你是消费者，这本书将带你进入妙趣横生的营销世界，了解哪种类型的销售人员更能满足你的需求。

让我们一起跟随先知者的脚步，踏上愉快的营销之旅吧！

<<卖轮子>>

作者简介

杰夫·科克斯，八本商务类小说的作者或合著者，其中几本在亚洲和全世界备受欢迎，销量高达数百万册。

除了《卖轮子》之外，考克斯先生还是畅销书《目标》(The Goal)与畅销书《Zapp!》的合著者和创作者。

霍华德·史蒂文斯，是H. R. Chally集团的董事长兼首席执行官。
H.

<<卖轮子>>

书籍目录

第一部分 轮子的发明

- 1 无人理睬的天才发明
- 2 先知者奥兹
- 3 竞争对手就是大象
- 4 谁是最佳销售员
- 5 离去的销售员,卖不出去的轮子
- 6 销售梦想的卡修斯
- 7 麦克斯的第一桶金
- 8 销售达人的秘籍
- 9 初识伊迈姆

第二部分 轮子市场的形成

- 10 巨大的金字塔合同
- 11 大金字塔工地上的托比
- 12 农民伊迈姆的手推车
- 13 九步营销法
- 14 宣传、宣传再宣传
- 15 意外的收获:石磨
- 16 竞争产品:伍迪木轮

第三部分 轮子市场的成熟

- 17 技术?还是市场
- 18 雇佣建设者本
- 19 轮子安全周
- 20 赢得阿特拉斯的合同
- 21 李子事件

第四部分 轮子市场的竞争

- 22 泛滥成灾的廉价轮子
- 23 销售领袖走马上任
- 24 紫色的百万轮子商业中心
- 25 馅饼大战
- 26 最后的忠告
- 27 新生

<<卖轮子>>

章节摘录

插图：第一部分 轮子的发明1 无人理睬的天才发明很久很久以前，在遥远的古埃及法老王时代，有一个名叫麦克斯的人。

有一天，当麦克斯外出商务旅行时，途径埃及大金字塔工程施工现场。

麦克斯看到成千上万的工人正汗流浹背地用锤子和凿子切割着一块块巨大而沉重的石头，然后再把这些巨石搬到地基上。

对于那些最重的石头，他们使用了大象。

不过，即使有大象的“帮忙”，这个工作也是异常辛劳而缓慢的。

麦克斯不禁心想，“哎，这样的庞然大物需要等到猴年马月才能建成啊。”

眼前的一切，让麦克斯久久难以忘怀。

不过，他暗自庆幸自己没有在这里“卖苦力”。

回到家中之后，麦克斯总是禁不住想起那巨大的金字塔和那些拖拽石头的工人。

一天晚上，他甚至做了一个梦，梦见自己变成了一名拖石工人，顶着炎炎烈日卖力干活。

这样折腾了半宿之后，他醒了过来，感觉口渴得要命。

于是，他下床准备找点水喝！

突然，他想出了一个堪称一生当中最为绝妙的点子。

于是，他一边慢慢喝着水，一边琢磨自己刚才的想法。

越想就越深信自己的想法确实不简单。

最后，他不知不觉进入了梦乡。

早上醒来时，这个想法仍萦绕在他的心头，而且令他感觉非常棒。

于是，他下了楼，走到自家后面的那间空着的作坊里。

经过无数次的挫折与失败，麦克斯终于大功告成，将自己的想法变成了现实。

麦克斯带着满脸的自豪，滚着自己的“成果”走出了作坊，向正在厨房忙碌的妻子炫耀自己的成果。

“快看啊，米妮！”

“他喊了起来，‘快看我发明了什么！’”

“他的妻子问道：‘这究竟是什么东西？’”

“‘这是轮子！’”

“麦克斯自豪地回答。”

“‘这是什么？’”

“‘轮子！’”

这就是我多年来一直在研究的东西。

“‘是吗？’”

“可它能干什么用啊？”

“‘干什么用？’”

“你看好了！”

“说罢，麦克斯就在厨房地板上滚起了轮子。”

“‘瞧，它能一圈一圈地转呢！’”

“‘这挺有意思。’”

“除了转圈，它还能干别的吗？”

“‘哦，不能，它大致就这样了。’”

“可是，米妮，我认为，轮子会成为一个非常有用的东西的。”

“‘你怎么会这样想呢？’”

“‘因为人们可以借助轮子拖拽一些沉重的物体。’”

“他的妻子不由反问：‘那又能怎样？’”

“‘难道你不明白吗？’”

轮子可以让人们快速省力地移动物体并因此而提高工作效率。

<<卖轮子>>

” “ 嗯，这听起来不错嘛。

” 米妮显得不那么怀疑了。

“ 还有，你知道吗？

” 麦克斯提醒她说，“ 轮子将帮我们赚很多很多的钱！

” “ 真的？

” “ 在未来的某一天，全世界使用轮子的人数将达到好几百万。

而我们将拥有这一专利！

” “ 亲爱的，太好了！

你快去忙吧，不过一定要告诉我什么时候会变得很富有。

” 麦克斯的确没有停下来，他制造了许许多多的轮子。

不久整个作坊都被堆满了，而且每一个轮子，都比以前的更好、更完美。

一天晚上，米妮走进了作坊，看到麦克斯制造的一大堆轮子，她有些困惑，问道：“ 嗨！

现在进展得怎么样了？

”

<<卖轮子>>

媒体关注与评论

我对书中那个农民伊迈姆印象深刻，他不是发明石质轮子的人，却是发明木质轮子的人，这或许能够给中国企业家们带来启迪 ——爱国者总裁 冯军毫无疑问，中国的营销正处在一个巨大变革的新起点，营销者最大的幸运莫过于融入这个激动人心的变革时代！
——科特勒咨询集团中国区总裁 曹虎

<<卖轮子>>

编辑推荐

《卖轮子:选择最佳营销方式》：风靡全球的营销寓言!爱国者总裁 冯军 科特勒咨询集团中国区总裁 曹虎 作序推荐比《谁动了我的奶酪》更发人深省的寓言故事比《最伟大的销售员》更立竿见影的营销经典新颖、独特的营销寓言!简洁、浓缩的创业历程!新奇、美妙的阅读之旅!妙趣横生的营销寓言，带你俯瞰营销世界的全貌！

<<卖轮子>>

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>