第一图书网, tushu007.com

<<营销总监>>

图书基本信息

书名：<<营销总监>>

13位ISBN编号：9787535442352

10位ISBN编号：7535442358

出版时间：2010-1

出版时间：长江文艺

作者：瘳剑勇

页数：338

字数：388000

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

小说以中国竞争最白热化的白酒业为背景，“赤裸裸”地再现“血淋淋”的市场争夺格局。
职业经理人毛华临危受命，以营销顾问的身份加入家福泉集团，通过在危机时期立竿见影的营销策划活动和一系列成功的品牌推广，得到集团老板黎江湾的高度认可，很快被提升为集团营销总监。
但是，作为一个职场空降兵，突然掉进白酒这个竞争惨烈的大酒缸，困惑、无奈、矛盾和痛苦纷沓而至：品牌间的对抗、上下级间的博弈、新旧势力间的冲突、企业潜规则和规范管理问的矛盾、事业、爱情问的两难全强者得以生存，破局方能发展！
　书中将一幕幕巅峰对决的商业战场鲜活呈现眼前，商业智慧、人事博弈和实际操作技巧丝丝入扣其中，读罢让人热血沸腾，更有一试身手的冲动——制胜营销，竟然方能如此简单！
本书对各行各业营销人、经销商都具有极大的激发斗志、启发心智的作用，完全可以称得上是营销人、经销商和管理者研读营销的“胜典”。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

廖剑勇，浙江大学兼职研究员，中国著名高级职业经理人、中国创新营销标志性人物。
实战经验丰富，历任五粮液、泸州老窖、金种子等著名品牌企业高管。
“蓝海圣剑法”、“EAT123强势心态”等理论创始人。

做过老板，在国外担任过跨国公司总经理，擅长创新营销，对品牌塑造、团队管理、企业经营之道有丰富的经验和独到的见解，携20年之经验，曾经为数十家一线品牌企业提供过营销策划和管理培训方面的服务。

<<营销总监>>

书籍目录

1 营销自己2 捕捉好的营销点3 酒量要少说，薪水要多要4 艰难的说服5 拣重要的做6 营销顾问是个啥7 美女表情中的营销玄机8 北大荒可以说不9 不喝酒就请你吃药10 营销真谛11 酒杯中的营销玄机12 有权才是硬道理13 湘妹子公关14 做营销真好15 亲爱的维塔利·兹韦列夫16 苦干出来的营销总监17 企业的核心竞争力18 工夫茶里的营销19 面子工程20 问道青城山21 阿伦故事酒吧里的故事22 有料请上台23 终端营销生动化24 营销竞职中的丛林法则25 爱妻总动员26 美女也打架27 巧订营销方案28 营销细节的力量29 密谋30 学会总结31 利诱32 我要掐死你33 三毛钱的玫瑰与美人34 营销圣剑35 死人不喝酒36 夜幕下的营销人37 又一次冲锋38 飞机朝着鳝鱼俯冲下来39 偷梁换柱40 营销的智慧41 营销强心术42 天要下雨人要走43 渠道营销44 不出库的产品竟敢算销售45 茅台和五粮液的不一样46 心理营销47 终端协销的秘密48 小岗村的土49 营销故事50 摊牌51 一地钞票52 品牌危机53 堵住营销漏洞54 营销要有好规划55 发放效益56 请您EAT57 新长征路上的二人转58 先谋而后动

<<营销总监>>

章节摘录

1营销自己　　2月17日，天气难得放晴了。
连绵多日的小雨结束了，川西平原迎来了早春难得的一个好天气，阳光照在身上暖洋洋的，窗外的桉树也冒出了新芽。
几天前，毛华在北京办理完父亲的丧事后，陪母亲回到的老家四川邛崃。
邛崃是一座酒城，是中国最大的白酒基酒生产基地。
徜徉在这里的田间乡里，随处都能闻到空气中飘散着阵阵的酒香。
这天下午，毛华闭上双眼，静静地躺在家中的竹躺椅上晒太阳。
手机突然响了，看看是028的区号，尾数4个7，不太熟悉，但毛华本能地感觉这是个重要的电话，下意识地调整了一下坐姿才按下接听键，礼貌性地说了一声：“您好？
！
”　　听筒里传来一个柔美的声音：“你好，请问是毛华先生吗？
”　　“是的，请问您是哪位？
”　　“我是家福泉集团的肖丽。
我们集团董事长黎董看过你的邮件了，想约你面谈一下，你最近方便来成都吗？
”　　“哦，这样啊！
我现在正好在四川。
”毛华没想到对方这么快就有回音。
五天前他才把自己在《北京商报》发表过的文章《创新制胜战白酒》电邮给了家福泉的黎江湾，并表示如果家福泉需要，他愿意加盟。
毛华原以为对方会过一段时间才会有回音，或者根本就没有回音，看来家福泉的反应速度还是挺快的。
“那你明天能抽出时间来公司吗？
”　　“我明天有事，后天吧。
”毛华用了肯定的语气。
电话那头的肖丽让毛华等了一会儿，说要向黎董报告一下，然后对毛华说：“好的，那就定后天上午10点，集团见。
再见。
”　　实际上毛华明天并没有什么特别重要的事情，他之所以决定后天去，是想给自己多一天准备的时间，他知道“完美的演出来自充分的准备”的道理。
同时，让对方多等一天，不是也显得自己很忙吗？
回想以前自己招聘别人时，如果是较重要职位的人选，在通知应聘者来面试并礼貌性地问对方什么时候有空时，毛华最不喜欢听到回答就是“我有时间，我随时都可以来”这样的话。
你随时都有时间，不是正好说明你随时都没事情干吗？
！
说明你已经有一段时间没有找到工作了吗？
！
毛华重躺到竹躺椅上，他知道这是一次双向选择的面谈，不过电话里听起来对方还是很有诚意的。
回想起过往的一切，如电影片断般在脑海倏忽浮现。
真是岁月弄人啊！
离开老家到外面闯荡已经整整18年了，这18年里自己回家的时间全部加起来也不到3个月。
记得最近一次回家也已经是4年前的事了。
家乡这十几年发生的变化太大了，就算是生于斯长于斯的自己都有点模糊了旧时记忆！
现在的自己是要家没家，要钱没钱，要事业没事业，似乎又回到了大学毕业离开家乡时的起点，难道人生的轨迹非得这样螺旋式发展？

不螺旋就不行吗？
！
不过也没有什么，邓小平同志不是也有三起三落吗？
毛华的心绪如波涛起伏般难平。
　　春节前父亲的去世，给毛华的打击很大。
为了给父亲治病，陪父亲走完最后一程，他转让了自己在昆明的公司，在北京托朋友、找关系，请最好的医生，用最好的药，几乎耗尽他全部的积蓄。
最终，父亲还是被尿毒症夺去了生命，留下孤零零的母亲。
　　毛华心中也是充满愧疚的，自己这十几年在外闯荡奔波，对父母的孝敬做得真的很差。
有时候钱是解决不了问题的，就像这次花了许多钱父亲还是走了一样。
今后一定要把母亲照顾好，最好就不离开四川了。
现在自己没钱做生意了，就打份工吧，好好地照顾好母亲。
　　这么多年来，异国婚姻的失败，出国，下海做生意，字画、珠宝、广告公司都做过，也挣到过几笔大钱。
但自己的公司最终还是一直做不大，这里面肯定是有原因的！
究竟是什么原因呢？
也许只要从已经做大的企业身上才能学到，去大企业打工才能学到，不是说学先进找差距吗？
这段时间反思的结果是，自己的优势还是在创意营销，和带队伍方面、搞销售方面。
但好的能力是需要相应的平台才能彻底发挥的，如果能找到一个好的平台，把自己的优势完全发挥出来，难道不就是成功？

媒体关注与评论

营销无处不在，企业可以营销产品、服务、财产、人物、地方、事件、信息、观念或组织。
——菲利普·科特勒（现代营销学之父）　　作者曾身为国内多个顶尖门酒企业高管、营销总监，以其独有的高端却平实的大营销视角，将一个个来自市场第一线的成功实战案例，巧妙地以小说的笔法融会贯通，真正做到了“读小说，学营销，知胜道”的多重功效。
《营销总监》是营销人难得的一本好书。
——汪俊林（郎酒集团董事长）　　营销人除了要做营销，还要做人；除了工作，还有生活。《营销总监》就像营销人的一面镜子，不仅照兀尤营销人不断行走的工作，也照见了营销人奔波不停的生活。
——汪歌（新食品杂志社社长）

编辑推荐

在酣畅淋漓的故事中感受职场沉浮，在激动人心的情境中谙心营销之道，销售人竞渡营销职业和蓝海的培训“ 胜经 ”！

《营销总监》会告诉你：销售人员必懂的业务技巧和升职诀窍；营销人员必研的理论储备和实战经验；区域经理必会的沟通技巧和成长路径；营销总临必溃的创新剖析和团队管理；企业老板必悟的经营战略和御人战术；经销商们必需的精良素质和全局意识；普通、读者必看的营销商战和精衫故事。

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