

<<商战风云>>

图书基本信息

书名：<<商战风云>>

13位ISBN编号：9787802194090

10位ISBN编号：7802194091

出版时间：2008-8

出版时间：中国民主法制出版社

作者：《赢在中国》项目组 编

页数：235

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>

<<商战风云>>

内容概要

《商战风云》是中央二台的创业节目《赢在中国》里的一个环节，商战风云是决赛部分，所有选手分成两组，完成同样的商业项目，用评委来决定那方胜利。

<<商战风云>>

书籍目录

第一篇 《赢在中国》第二赛季商业实战经典回顾 第一战：推广“爱Click”互动技术，钱俊冬一声叹息黯然出局 任务介绍 现场直击 一、红队在嘶吼声中笑对输赢 二、路演现场门可罗雀，蓝队士气跌落 结果评判 评委精彩点评 永远要把对手想得非常强大 【延伸阅读】 曾钊骏、钱俊冬解读商战第一场 第二战：蒙牛爱心义卖，韩小兵失望离场 任务介绍 现场直击 一、红色“长龙”雨中传爱心 二、无人亦无节目，蓝队遭遇冷场 结果评判 评委精彩点评 首先要做正确的事，再是正确地做事 【延伸阅读】 赵远花、韩小兵解读商战第二场 第三战：电视直销“好记星”，陈伟无奈淘汰出局 任务介绍 现场直击 一、红队队员重相聚，巧拍广告赢创意 二、研究制胜“法宝”，蓝队首度获胜 结果评判 评委精彩点评 人的一生，最大的成功是从失败中站起来 【延伸阅读】 胡国辉、陈伟解读商战第三场 第四战：销售手机炒股业务，李海镛担责离开 任务介绍 现场直击 一、红队煞费苦心，遗憾败北 二、蓝队反道而行，克敌制胜 结果评判 评委精彩点评 除了“营”还得“销” 【延伸阅读】 李海镛、张华、牟文建解读商战第四场 第五战：销售汇源儿童饮料，夏霓挥泪离开 任务介绍 现场直击 一、选手成运输主力，红队再造销售神话 二、既“销”又“营”，蓝队过程致胜 结果评判 评委精彩点评 成功是优点的发挥，失败是缺点的积累 【延伸阅读】 汇源李颖、夏霓解读商战第五场 第六战：触摸思科网真商业模式，老牟悲情离场 任务介绍 现场直击 一、多次修改方案，红队锁定网真政府 二、李书文撬动会所老总，网真带来意外惊喜 结果评判 评委精彩点评 一个不能让领导满意的人，是很难走向成功的 【延伸阅读】 思科高管解读商战第六场 复活赛：牟文建感受大落大起终晋级 任务介绍 现场直击 选手感悟 牟文建：我坐着“过山车”进入决赛第二篇 《赢在中国》第三赛季商业实战经典回顾 第一战：阿里巴巴诚信通销售：红队过程混乱告负，赵佳彬离开 任务介绍 现场直击 一、蓝队扫街直销配合会议营销 二、主场中途遭撤，红队士气受损 结果评判 评委精彩点评 在为人处事中一定要想到要团结大多数，要沟通 第二战：薇姿男士护肤品促销：红队组织混乱，队长黄艳泽担责淘汰 任务介绍 现场直击 一、天时地利人和，蓝队销售大比分领先 二、组织混乱运气不佳，红队销售不利 结果评判 评委精彩点评 千斤重担人人挑，个个头上有指标 第三战：设计“2008利郎赢在中国”宣传海报：客户不满红队败北，亨利、欣浩双双离开 任务介绍 现场直击 一、用表情诠释创业心路，蓝队抱头低泣 二、自主设计还是听信专家，红队出现内部分歧 结果评判 评委精彩点评 千万千万不要把《赢在中国》这个平台，认为是一次作秀，是表演 第四战：汇源奇异王果路演推广：蓝队负于无一帅才，李安、杨俊平同时淘汰 任务介绍 现场直击 一、红队拉人高招，与食府品牌互动 二、路演遇冷场困扰，蓝队饮品中途告警 结果评判 评委精彩点评 你顾忌的是表演，但是你丢掉的是真诚 第五战：《赢在中国》牛奶爱心大联盟：红队忘记任务和角色，祖峥黯然离开 任务介绍 现场直击 一、蓝队入盟会：牛奶让爱心流动起来 二、红队入盟会：烛光传递爱的温情 结果评判 评委精彩点评 一个人不能在同一个地方摔跤两次 第六战：推介肯帝亚高端地板新品：铿锵玫瑰以少抗多，洪贵宾出局 任务介绍 现场直击 一、红队：天使揭幕尽显华贵 二、蓝队：高品质诗意诠释新古典 结果评判 评委精彩点评 如果一个团队的战略不正确，靠战术实际上已经很难调整了 第七战：举办幸福工程公益展览：五强变六强，祖峥、杨俊平双双复活 任务介绍 现场直击 一、七兄弟重披战袍，为五强也为公益 二、红队：百余志愿者现场宣誓 三、蓝队：展览定位高端，讲解深入 结果评判 评委精彩点评 成功是优点的发挥，失败是缺点的积累第三篇 《赢在中国》创业星光论坛精彩回顾 第二赛季创业论坛第一场：汇源该不该在万荣投资建厂 第二赛季创业论坛第二场：员工是否可以兼职创业 第三赛季创业论坛第一场：蒙牛是否应该在乳业发达国家建立海外研发中心 第三赛季创业论坛第二场：汇源是否应该发展子品牌

<<商战风云>>

章节摘录

一篇《赢在中国》第二季商业实战经典回顾第一战：推广“爱Click”互动技术，钱俊冬一声叹息黯然出局任务介绍2007年6月22日，《赢在中国》商业实战首战打响，10名选手分为红蓝两队，所执行的商业任务是推广面面通科技公司的产品MyClick，并且在活动的过程中创意一个口号，从而为自己所在的队拉票。

“MyClick爱拍”是最新的移动信息媒体平台，具有“手机一拍上网”的特性。其表现形式为各种图片框框，可以广泛应用于报刊杂志、宣传海报、产品包装、户外广告等媒体领域。

只要手机拥有可拍照的摄像头，就可以“框”住这些图像拍摄，按键选择click，然后就可以通过手机上网浏览自己喜爱的品牌或产品的信息，或者下载优惠券，下载自己喜爱的手机游戏或铃声。如果手机没有摄像头也可使用，在每个“MyClick爱拍”图片框下都标示有商户代码，可以在手机上输入代码进而达到一样的效果。

“MyClick爱拍”的独特性被业内很多专家誉为未来掌上互动营销的利器。

投票方法：用装有“爱Click”软件的手机给带蓝边的三个LOGO拍照，即可登陆WAP站点，为蓝队投票；给带红边的三个LOGO拍照，即可为红队投票。

每个手机号码只能投一次，多投不计入有效票数。

路演时间：第三天上午11：30至下午13：30。

路演地点：红队在中国人民大学，蓝队在对外经济贸易大学。

有效投票时间为第二天早9：00至第三天13：30。

本轮比赛的评判标准如下：1.清晰表达产品优势，传达产品理念；2.活动是否创意新颖，有表现力，是否能够吸引目标人群；3.团队合作和任务实施能力；4.两队经费使用效率；以上四条标准占本次比赛的60%的权重5.推广口号的设计和应用；本条标准占本次比赛20%的权重6.在规定时间内通过“爱Click”获得的投票数。

本条标准占本次比赛20%的权重比赛分组：红队：牟文建（2号），李书文（5号），陈伟（6号），李海镛（10号），张华（4号），队长牟文建，宣传口号：“全力以赴，笑对输赢！”

蓝队：钱俊东（9号），夏霓（5号），窦大海（7号），韩小兵（1号），冯志刚（8号），队长钱俊东，宣传口号：“蓝队必胜，赢在校园！”

评委为内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司董事长牛根生、中国汇源果汁集团董事长朱新礼、阿里巴巴集团董事局主席兼中国雅虎董事长马云。

现场直击一、红队在嘶吼声中笑对输赢6月22日，比赛第一天，刚刚分组之后，红队马上拉过“观察员”请教技术问题。

同一时间，心态平和的蓝队则在和“观察员”开着玩笑，其信心之强可见一斑。

接下来是各个小组分头行动，制定战略。

李书文虽然不是队长，但是他又身不由己地越俎代庖，第一个发言，连说带划地制定思路。

“现场活动只是个载体，这是体现我们总体创意，推广这个品牌的一个思路。

我们要系统思维，这是战略、结构与流程、人员、文化和结果组成的星状图。

这个先讨论，然后再分工。

有的选手提议先定一个主题，但李书文强烈反对，因为任务是很明确的，主题和口号在这两天的过程当中，它自然而然就产生了。

这种情形不由得让我们想起商战特训营评委高红冰的一句话，“强手组合不一定会形成好的团队”。每位选手在各自的一亩三分地儿都是不可或缺的人尖子，但是聚在一起，形成临时团队时，却相互掣肘，很难在有限的时间内迅速形成合意。

李书文和选手们争执不下，最后还是由真正的队长来做决定。

牟文建迅速做出分工，他和李书文负责落实中国人民大学所有关系，发动社会力量。

陈伟和李海镛为主负责创意书。

虽然在制定战略的过程中，大家分歧很大，争吵得也很激烈，但红队最后制定的口号“全力以赴，笑

<<商战风云>>

对输赢”无疑是一种很好的心态。

6月23日，比赛第二天，红、蓝两队要为第三天比赛的任务实施作战前动员。

早晨8点，红队李书文和牟文建准备出发先到人大做学生的动员工作。

“我们现在去人大的目的和任务，主要是找人，争取人家的支持，见面谈一谈，学生会、团委、商学院，等一会儿分头行动。

”身躯单薄经不起一滴雨水洗礼的蚂蚁，有时候却能让固若金汤的大堤轰然倒下，这就是在历史上留下的值得回味的成语：千里之堤，溃于蚁穴。

这是蚂蚁的力量的一种昭示，对于人来说，要想成功，不也是需要集体的力量吗？

李书文在人大校园找了间咖啡吧，准备反客为主，把这里作为主场“约见”几个学院的团支部书记。

铁汉柔情，咖啡吧最低消费十元，李书文自己要了一杯最便宜的可乐。

不过李书文对女学生还是很大方，请第一位到的团支部书记吃了一顿早餐。

李书文施展个人魅力，给几个团支部书记大谈创业，收效明显。

同时，牟文建也在“校青协”公关。

学校临近考试，当天又赶上国家英语四、六级考试，这又给选手的推销活动增加了难度。

通过和各院系团支部书记的简短沟通，在很短的时间里李书文就找到了五组队员，并任命了每个小组的组长。

别小看这些组员，他们的功劳可不小，原来李书文要让他们帮着散发传单。

学生的力量是巨大的，这个任务对他们来说真是太简单了。

光有传单还不行，还需要借助网络的力量，互动性是网络媒体特有的优势。

在高校，校园论坛无疑可以派上大用场。

“做这个论坛，它极大地帮助我们，迅速地在人大校园里能够把足够的人气拉升，并且能够找到我们所需要的志愿者，”李书文如是说。

“所有的东西都要预演，如果明天我们到现场去找人很困难，今天是热身赛，我觉得很重要。

”兵家常说：不打无准备之仗，不打无把握之仗。

事实也证明，提前做预演是一个十分英明的决定，为第二天保证活动的人气做了充分的准备。

6月24日，比赛第三天，这也是最关键的任务实施的一天，本场比赛获胜一队五人直接晋级下一轮，失败一队进行PK赛淘汰一人，所以两队都竭尽全力争取在投票上直接获胜。

24日，正午，人大校园。

红队在这里使出了浑身解数，推广爱Click。

三十六度的闷热天气，暑热难奈。

众多被吸引来的学生，纷纷打起了遮阳伞。

“如果你的内心充满了激情，如果你不甘于你目前的命运，如果你要迅速地为自己撑起一片天空，那么请你创业，请你支持创业。

”李书文不顾天气的炙热，在舞台上动情的演讲，这又给本来很热的天气增加了几分热度。

张华一脸汗水，不停地用毛巾擦。

平日头发总是油光可鉴的陈伟今天也是湿漉漉的。

高温下，红队五位选手激情高涨，推广现场掀起了一波又一波的高潮，也引了越来越多的师生驻足观瞧。

李海镛更是卖力，很难看到他在一处停留超过五分钟，他总是满场跑动。

“时间不多了，人越来越少，能拉到一票是一票。

”一脸疲态，声音嘶哑的他向在场的同学介绍爱Click，争取投票。

他利用一切机会，向身边的人介绍产品，培训如何投票。

13：20左右，活动马上就要结束，红队却开始发调查问卷，他们要干什么呢？

比赛赛程里可没有这一项啊。

大嗓门的李书文正在拉着嗓子向队员们布置，也算是对这个活动的总结。

“把你们的问卷调查，必须交给你们所在队的队长。

这个表必须是完整的表格，填完的表也必须是完整的，姓名、电话、邮箱。

<<商战风云>>

” “这将是整个活动最亮点的部分，我们做了大量的调查问卷，我们把这些成果交给企业，我们把这个活动的内涵加以拓展，外延又扩大了。

我觉得这一次我们志在必得，一定赢定了。

”原来做调查是他们自己加上去的，这一活动既为面面通Click产品做了推广，又顺便做了市场调查，这无疑成为红队的亮点。

这也是《赢在中国》第二赛季的一个突出的贡献：选手们在比赛的同时，不是光顾着结果，而是想到如何将其演绎成一个经典的商业实战案例。

为商业实战案例企业做市场调查，并在赛后为企业决策者提出意见与建议，成了每一场商业实战中选手们自觉自愿的“作业”，这也得到了商业实战案例企业的高度评价。

二、路演现场门可罗雀，蓝队士气跌落同一时间，蓝队也在抓紧时间做策划。

要搞好这次比赛，就要在宣传上下功夫，如果一开始直接进入营销手段的话，到时候是很容易迷失的。

“大道理少讲，主要讲干什么？

怎么干？

”蓝队队长钱俊东这句几乎贯彻始终的话，成为这个年纪轻轻又自称强势的队长能够控制整个会议快捷高效的一个保障。

他们决定首先搞一场论坛，时间就是第二天晚上，地点是对外经济贸易大学。

其次就是口号，在口号这个问题上，大家出现了争执，有的队员说要先定口号，有的则认为口号并不是最关键的。

最关键的是自己的卖点是什么，也就是所谓的产品优势。

“口号就是卖点。

” “不是，有了卖点才有口号。

” “口号是一个叙述性的东西，到底是好玩、时尚，还是打折，一定只有一个，大家从这三个里面选一个。

”最后还是以民主的手段来解决，最终冯志刚的提议“手机一拍，优惠全来”顺利入选。

红队请来了人大各院系的团支部书记做协助，蓝队又会请什么样的高人来相助呢？

6月23号早上，蓝队迎来了他们紧急召集的志愿者同志们。

这些志愿者原来都是来自《赢在中国》北京创业联盟的。

先试装，选手们给志愿者们发放统一的蓝色T恤，先把大家打扮打扮，蓝队T恤背后的大Logo，分外惹眼。

接下来就要给志愿者做简单的培训，告诉他们需要完成的任务是什么，以及如何通过手机拍摄Logo来进行推广。

志愿者们都竖起耳朵仔细地听着。

这些志愿者在接下来的活动中协助选手们，完成蓝队的任务，教别人如何用手机来为蓝队投票。

<<商战风云>>

编辑推荐

《商战风云》由中国民主法制出版社出版。

我们每一个人都想得到别人的尊重，都想得到社会的认同，都想展现自我的价值，那么创业无疑是一条最好的道路，我希望我们今天赢在中国，我们明天是赢在世界。

——海尔集团首席执行官张瑞敏投资人选合适的人，选合适的项目，配合各种有效的资源，把它形成企业，这是一种新的机制，将大大地推动我们国家经济的发展。

——联想集团董事局主席柳传志中国联通鼎力支持千百万创业者共同搭建连通资本和人才的创业舞台。

——中国联通公司董事长常小兵我们国家更需要大家能在自己身边开始做事情，能带来一定的收入，这对于改善民主、改变意识、推动社会和谐及经济发展，都很有意义。

——天相投资顾问有限公司董事长林义相企业里应该有一种机制，既能保证不断让新的主意进来，又有一个好的团队能保证这些主意被彻底地执行。

——思科系统（中国）网络技术有限公司总裁林正刚

<<商战风云>>

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>