

<<西岸战事>>

图书基本信息

书名：<<西岸战事>>

13位ISBN编号：9787807281665

10位ISBN编号：7807281669

出版时间：2005-12

出版时间：广东经济出版社

作者：王宏林

页数：232

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>

<<西岸战事>>

内容概要

深圳西岸正在深刻改变着这座城市的经济格局，深圳西岸正在深刻影响着深圳人的居住观念。

《西岸战事：中国传媒营销实战解码》作为中国第一本传媒营销实战教案，全面披露深圳西岸营销决战的来龙去脉。

全景式展现南方都市报在传媒市场最前沿——深圳的激烈战争。

智慧碰撞、毅力比拼、执行角力，解剖南方都市报在重重压力之下的坚强崛起。

分析媒体经营在激烈竞争形势下的市场转型。

总结整合营销致胜之道。

以大量、一手、最真实、最鲜活的营销实战案例，展现中国传媒整合营销经典之作寻找TOP1业务精英的成功之道。

<<西岸战事>>

作者简介

王宏林：现为南方都市报深圳广告部副总经理，江苏理工大学机械设计制造专业毕业。十余年来，从广告公司、企业营销老总，到传媒业职业经理人，研究营销产业链的各个环节，视野广阔，经验丰富。

亲历家电、医药、通讯、地产等诸多行业，从手握亿元营销费用的企业老总转身而为报业传媒广告销售人员，以广博的知识、积极平和的心态投身传媒营销的一线实践，在强手如林的深圳报业市场，披荆斩棘，颇具有建树。

定位于不惟理论、不惟经验的营销实战专家，人称王农民。

深圳西岸的提出者、策划者、推进者。

<<西岸战事>>

书籍目录

序一 工商社会的报业精神 序二 关于地产这个江湖 序三 奋斗者的精神 自序 在路上 引言 定位深圳西岸 上篇 西岸战事 第一章 大背京：热土 2004年，在宝安中心区7.18平方公里的土地上，10多家地产开发企业既急不可耐，又忧心忡忡。

而对这一具有独特优势的稀缺土地资源，它将会被建设成一个深圳西部最具活力、最具文化性、有着优美生态的高标准现代化园林式滨海新城，还是会速陷入低质低价的竞争泥潭？

政府、企业、〔主会对这一片土地的目的期待各不相同，你观我望的僵局如何打破？

第一节 时代呼唤宝安 随着深港经济一体化日益紧密，以宝安新中心区为核心的深圳西部作为联结穗深港的重要通道，随着掌声城市发展战略西移的呼声高涨而日益重要。

珠江入海口，粤省前哨，深港穗城市的中心，海陆空地铁的立体交通网络，依托于这些地利强势而诞生的宝安新中心区突然间就像一颗璀璨的明珠，因深圳城市发展战略西移而光彩夺目，奏响了宝安厚积薄发的号角，也昭示着深圳居住格局的历史性大转折。

第二节 宝安中心区：十年之痒 在2004年的深圳地产行业，无论平面媒体还是网络，无论政府还是发展商，关于片区的命名争论最火热的非宝安新中心区莫属，各式各样的名字纷纷登场。

但是，跳不出“关外地产”宿命的命名，无论如何，难以挑逗起消费者兴奋的神经。

第三节 大鳄陈兵 2004年秋天的宝安地产市场，在看似平静的表象下面早已暗流汹涌，在政府的无形之手推动之下，地产界的各路诸侯也开始调兵布阵，一边在观望，一边在秣马厉兵，在西岸的名头被迅速叫响之后，有人急不可耐，有人慢条斯理，有人坐山观虎斗…… 第二章 传媒真相 深圳西岸的诞生是宝安地产发展的必然，既是深圳声码市经济发展的历史必然，也是在传媒市场激烈竞争形势之下的完美结晶。

它的出现，对于建立政府和地产企业的新动关系、对于传媒在高度市场化环境之下的角色，对于改变传媒行业的市场营销模式和市场运营手法，都有着非常重要的意义。

第一节 深圳传媒的爱恨情仇 1999年以前，深圳传媒市场相对平静，竞争尚不激烈，毕竟深圳广告市场鱼多水美，大家相安无事，直到“第三者”出现。

第二节 封杀：成长之痛 “封杀”曾经是挥之不去的梦魇，“封杀”也是一个机遇，2001年5月《南方都市报》在深圳遭遇的“封杀”曾轰动全中。

但是由2003年开始的另一场封杀战争，事实上却更加凶险，使《南方都市报》从2003年开始，在深圳市场进入绝地求生的艰险征程。

第三节 “封杀”是只纸老虎 战场上，谁都想把对手打例倒，所以封杀是没有终点的；反封杀是持久战，不能顶住封杀压力者会未老先衰；如果有平常心承受力……封杀又是只纸老虎。

在2003年，于是就有了许多对付“封杀”的妙招，流传着许多脍炙人口的故事…… 第三章 决战西岸：现代传媒营销实战解码 第四章 西岸：春天的奏鸣 下篇：整合营销，可触摸的制胜之道 第一章 贩卖思想的行业 第二章 策划与执行 第三章 成败一线间 第四章 再论客户关系 第五章 商战即兵战 第六章 传媒营销迎接新的挑战

<<西岸战事>>

媒体关注与评论

本书通过成功的实战案例，深入总结了《南方都市报》在市场营销领域的一些宝贵经验，深刻剖析了在新的市场形势之下。

传媒、企业和社会互动、多赢的实践。

对传媒经营者、企业运营者、政府管理者和有志于在传媒行业发展的人。

都有着很大的参考价值。

——全国驻深记者协会主席 李通波 在《南方都市报》独具特色的运作模式下，《西岸战事》体现出《南方都市报》对于市场整合的高度和认识、对企业利益与生俱来的观照。

同时。

本书对于《南方都市报》直销模式下的销售技术，和媒体策划、传播手法的总结，撇开了学院派营销理论的剪刀和浆糊，挖掘当代传媒营销的思想精髓，鲜活而生猛。

对于中国传媒面向市场的运营。

具有积极的参考价值。

——南方都市报副总编辑 宋繁银 传媒是21世纪中国经济领域的新宠，充斥着机遇和挑战，也就有很多精彩的故事，本书不但将其中的精彩展现，也给了很多颇有价值的营销理念，读后收获良多！

——前程无忧高级经理 姚军 如何把整合营销“执行”到底应该是《西岸战事》最有看点的东西。

这本书的意义除了对地产行业之外，更重要的是为媒体创新营销开启模本。

这些创新营销手段的运用和记录，应该能够成为兄弟媒体下一步成功的镜鉴。

——21世纪经济报道市场总监 梅波

<<西岸战事>>

编辑推荐

《西岸战事：中国传媒营销实战解码》通过成功的实战案例，深入总结了《南方都市报》在市场营销领域的一些宝贵经验，深刻剖析了在新的市场形势之下，传媒、企业和社会互动、多赢的实践。对传媒经营者、企业运营者、政府管理者和有志于在传媒行业发展的人，都有着很大的参考价值。

<<西岸战事>>

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>