

<<电动自行车实用营销技巧>>

图书基本信息

书名：<<电动自行车实用营销技巧>>

13位ISBN编号：9787111269458

10位ISBN编号：7111269454

出版时间：2009-6

出版时间：机械工业

作者：孙运生 编

页数：140

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>

## <<电动自行车实用营销技巧>>

### 前言

电动自行车以其快捷方便、绿色环保、高效节能等特点在我国迅速发展，已出现电动自行车品牌“百花齐放”、“百家争鸣”的局面。

在激烈的竞争中要想使自己的品牌固若金汤或使自己经营的品牌达到最佳销售业绩，就必须提高管理者、业务人员、门店销售人员的营销技能。

本书从电动自行车营销的管理人员、业务人员以及店面销售人员三个角度，分别对他们的岗位职责及工作内容进行了详细的说明，例如如何分析市场现状，如何对电动自行车进行分销和促销，如何实现品牌化管理以及销售过程中寻找客户、接近客户、沟通洽谈、成交技巧、售后服务等。

本书的特点： 1. 实用价值大。

内容涵盖了管理、业务及店面销售三个岗位的具体工作流程，具有很强的实用性。

2. 方便查阅。

以三个岗位分别进行阐述，读者可以有选择性地阅读，使用起来更具有针对性。

3. 联系实际、易于掌握。

以理论知识为指导，充分联系实际，易于读者理解掌握。

4. 内容创新、指导性强。

在分析现状的同时提出了适当的意见和建议，富于指导性和创新性。

本书由孙运生主编，参加本书编写的还有孙雅欣、李素贞、王国强、楚建功、付红亮、孙翠、王精、孙东生、马清梅、焦妞等人。

由于作者水平有限，书中可能有不足之处，望广大读者批评指正，以期重版时修正。

## <<电动自行车实用营销技巧>>

### 内容概要

《电动自行车实用营销技巧》从电动自行车营销的管理人员、业务人员以及店面销售人员三个角度，分别对他们的岗位职责及工作内容进行了详细的分析说明，并给出电动自行车营销实用知识和技巧，例如如何分析市场现状，如何进行分销和促销，如何在销售过程中寻找客户、接近客户，如何沟通洽谈，如何处理客户异议，成交技巧及售后服务等。内容紧扣电动自行车行业营销的实际需求，实战性强。

## &lt;&lt;电动自行车实用营销技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 电动自行车基础第一节 电动自行车的分类和型号编制一、电动自行车分类二、电动自行车的型号编制第二节 电动自行车的基本构造第三节 电动自行车的日常检查与驾驶操作一、电动自行车的日常检查和调整二、电动自行车的驾驶操作第四节 电动自行车的保养一、充电二、骑行须知三、保养与维修第二章 成功的管理者第一节 建立有效的信息系统一、获取有效信息二、建立有效的信息系统第二节 清晰地认识市场一、市场机会浅析二、了解市场内电动自行车的行业状况第三节 建立合理的营销渠道一、什么是营销渠道二、电动自行车营销渠道的设计三、电动自行车营销渠道结构的选择四、电动自行车营销渠道成员的选择第四节 如何在电动自行车市场竞争中取胜一、价格竞争取胜二、质量竞争取胜三、品牌竞争取胜四、区域竞争取胜第五节 如何对电动自行车进行促销一、确定电动自行车促销目标二、选择合适的促销工具三、选择有效的广告媒体四、体验式营销五、社区促销六、乡镇促销第六节 对业务员的管理一、业务员的选择和招聘二、业务员的培训和管理三、业务员的激励与沟通四、业务员绩效评估第七节 企业管理人员的选拔一、敏锐的市场嗅觉。二、管理者的品格力量三、战略决策的制定第八节 组织激励与沟通一、组织激励二、组织中的沟通三、组织冲突与谈判第三章 如何快速提高业务员的销售能力第一节 与你的产品谈恋爱一、扎实、专业的基础知识二、知己知彼方能百战不殆第二节 把目标具体化一、自定合理的目标二、制定计划，用行动去落实第三节 接近客户的技巧一、谁是潜在客户二、接近客户的技巧三、电话预约四、登门拜访第四节 轻松展开面谈一、面谈技巧二、面谈的内容三、面谈的方法和策略四、主要面对的客户类型第五节 处理客户异议一、客户异议类型二、客户产生异议的原因三、处理异议的方法四、处理客户异议的原则五、深度分析业务失败的原因第六节 进行再次拜访一、再访注意事项二、再访的要点三、再访的技巧第七节 如何促使业务成功一、捕捉成交信号二、把握成交时机三、自信提出成交四、加快成交的方法第八节 后期客户维护一、完善的售后服务二、适时回访客户三、情感维系四、管理客户资源五、区分优质客户六、客户推荐七、建立销售网络第九节 走出业务成交的误区一、语言表达和心理素质二、规范你的行为

第四章 打造一流的店面销售高手第一节 把握店面销售的基础一、店面选址二、人员培训第二节 百分之百的准备一、电动自行车销售的特点二、了解客户的种类第三节 服务是店面销售的关键一、热情服务的重要性的方法二、接待客户的技巧三、店面业务员的专业礼仪第四节 电动自行车产品的说明技巧一、扎实的专业知识二、了解产品的卖点三、归类客户的问题四、寻找客户关心点五、掌握描述方法第五节 应付客户异议的技巧一、电动自行车价格异议二、电动自行车产品异议第六节 做好售后服务一、做好售后服务的意义二、如何做好售后服务三、客户回访四、销售问题反馈

## <<电动自行车实用营销技巧>>

### 章节摘录

#### 第一章 电动自行车基础 第一节 电动自行车的分类和型号编制 一、电动自行车分类

(1) 按驱动力性质的不同可分为电动自行车和电动助力车。

电动自行车像摩托车那样单独驱动，整车在水平路面或有坡度的路面上行驶。

当起步、上坡或顶风行驶时，可用脚踏助力，以保证车子正常工作。

电动助力车又名助力自行车。

它与电动自行车的不同之处是：骑者以脚踏为主，电动助力为辅。

(2) 按整车结构的不同可分为二轮车、三轮车、轮椅车和滑板车。

这些车的驱动原理基本相同，只是外观有所区别。

(3) 按功能的不同可分为简易型电动自行车、标准型电动自行车和多功能型电动自行车。

简易型电动自行车是在自行车的基础上增加了一些助力装置，具有功能单一、整车结构简单、造价较低等特点。

标准型电动车的电动机功率为150~180w，续航里程为30~60km。

多功能型电动自行车在标准型电动自行车的基础上增加了前、后、中减振器，灯光照明和仪表等功能较为齐全，骑行较为方便、舒适。

(4) 按使用电动机的不同可分为有刷有齿电动机、无刷无齿电动机和有刷无齿电动机等。

有刷有齿电动机属于高速电动机，其通过减速机构将电动机转速下降，转矩增加。

该电动机强劲有力，爬坡能力较强，但日常保养困难，齿轮磨损严重，电动机和蓄电池使用寿命缩短。

同时该电动机制造工艺复杂，造价较高，不被众多消费者青睐。

无刷无齿电动机属于低速电动机。

该电动机转速低、转矩大。

其优点是电刷组合磨损减小，减速机构带来的机械磨损减小，但起动电流冲击较大，控制系统较为复杂，维修难度也相应增加。

<<电动自行车实用营销技巧>>

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>