

<<企业下乡>>

图书基本信息

书名：<<企业下乡>>

13位ISBN编号：9787213046872

10位ISBN编号：721304687X

出版时间：2011-10

出版时间：浙江人民出版社

作者：石章强

页数：199

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>

<<企业下乡>>

内容概要

《企业下乡(撬动乡镇市场实战攻略)》内容介绍：随着农民生活水平的显著提高，中国农村市场已开始成为聚集世界上最大消费群体的“超级市场”，“下乡”找商机已成为众多企业长远发展的策略。

对于企业来说，城市有城市的路，农村有农村的道。与城市不一样的优质中价的产品和低成本、扁平化的物流和渠道以及适合农村的可复制的推广和促销，是企业经营农村市场必须跨越的三座大山。

走惯了城市宽阔马路的商家和厂家，能否走得惯农村市场的泥泞小道呢？

把握得好，下乡就是企业最后的一块市场沃土；把握不好，则很容易成为企业角逐市场的“滑铁卢”。

《企业下乡(撬动乡镇市场实战攻略)》的作者石章强。

<<企业下乡>>

作者简介

石章强，工商（公共）管理领域的品牌研究、传播和营销咨询实践者，锦坤品牌研究院执行副院长、上海锦坤文化传播有限公司CEO。

以其十余年营销、管理及咨询经历，服务了上百个国内外知名品牌、组织和机构。

先后首创“对标”“混合”“热产品”“软传播”“新坐商”“易模式”等战略、管理和营销思想与方法，著有《对标》《混合理论》《企业过冬》《企业下乡》《热产品》《软传播》《易模式》《E营销》等畅销专著。

<<企业下乡>>

书籍目录

- 继续坚定不移地扩大消费需求
家电下乡拉动内需效果明显
为了下乡，哪怕不挣钱也要不断投入
自序企业下乡，撬动乡镇农村市场
- 第一章 下乡!下乡!
- 一、喝到头道汤的下乡先行者
 - 二、“下乡”来了
 - 三、“我又错过了一次洗牌机会!”
 - 四、最后的肥肉如何吃到嘴
- 第二章 企业下乡的三座大山
- 一、新农村，新形势，新机会
 - 二、农村市场非常道
 - 三、企业下乡的三座大山
- 第三章 企业下乡商业模式设计
- 一、抛弃战略标杆
 - 二、比城市更城市
 - 三、诗人的激情，农民的朴实
 - 四、八年抗战与万里长征
 - 五、产品、分销与管理：三板斧的威力
 - 六、服务是最好的传播模式
- 第四章 企业下乡的成败标杆
- 一、吉利：覆盖率最高的品牌冠军
 - 二、宝洁：起个大早，赶个晚集
 - 三、福满多：为什么下不了乡
 - 四、中国移动：村村通了吗?
 - 五、创维：专业化的力量
 - 六、格兰仕：品牌万里行
 - 七、金立：金品质，立天下
 - 八、纳爱斯：实惠大妈的下乡路
 - 九、皇明：长征路上的摇滚
 - 十、吉德：区域地头蛇的耕耘之道
 - 十一、福田：送福到农田
 - 十二、新日：开创农村新日子
- 第五章 联想下乡：掘金新市场
- 一、联想下乡记
 - 二、农村PC：像雾像雨又像风
 - 三、“圆梦计划”
 - 四、“状元行”+“快乐课堂”
 - 五、联想的新农村战略
- 第六章 双鹿下乡：复活老品牌
- 一、“鹿鼎记”
 - 二、寻找农村新希望
 - 三、链条式促销推广
 - 四、双鹿的新农村攻略
- 第七章 新日下乡：打造强品类一、品类领跑者

<<企业下乡>>

- 二、下乡圆梦
 - 三、向农村进军
 - 四、下乡标王
 - 五、奥运服务+世博品质
 - 六、世博宝贝
 - 七、世博下乡，舍我骑谁
 - 八、5000家“五好新坐商”
- 后记下乡，最后一块市场沃土
- 主要参考文献

<<企业下乡>>

编辑推荐

中国乡镇农村市场是未来中国企业角逐和征战的大市场，但如何进入是个很大的问题。在这方面，《企业下乡：撬动乡镇市场实战攻略》给出了比较实战的解读，值得任何一个想进入广大农村市场的企业和企业家好好学习和系统研究。

本书适合从事相关研究工作的人员参考阅读。

<<企业下乡>>

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>