

<<营销人必读的经典营销故事>>

图书基本信息

书名：<<营销人必读的经典营销故事>>

13位ISBN编号：9787509005989

10位ISBN编号：7509005981

出版时间：2010-1

出版时间：当代世界出版社

作者：郭亚军

页数：246

字数：220000

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>

## <<营销人必读的经典营销故事>>

### 前言

所有优秀的营销都因智慧而深入人心，因为深入人心，营销才变成一种艺术和情趣；因为智慧，营销人员才享受到营销的快乐和事业得心应手的舒畅。

从本质上来说，营销就是一种商业智慧。

智慧讲究攻心为上。

营销也讲究攻心为上，如果一个营销人是懂智慧的人，那么他绝对是一个出色的营销大师。

营销是一种运筹帷幄的智慧。

是一种显露底牌的策略，从竞争的角度来讲，营销非常需要这些智慧和策略。

把梳子卖给和尚，看上去似乎是不可能的事情。

但是一旦运用智慧和策略，把梳子卖给和尚就非常容易了。

N个人去参加一招聘，主考官出了一道实践题目：把梳子卖给和尚。

众多应聘者认为这是开玩笑，最后只剩下甲、乙、丙三个人。

主持人交代：“以10日为限，向我报告销售情况。”

10天一到，主试者问甲：“卖出多少把？”

答：“1把。”

”

## <<营销人必读的经典营销故事>>

### 内容概要

没有滞销的产品，只有落后的营销方式，讲一小时的大道理，不如读一分钟的小故事。本书以娓娓动听的小故事为引子，以营销案例为辅助，谈论营销的成败所在。小故事中有大智慧，小故事也往往比大道理更能说服人。那些深奥而枯燥的营销知识，通过讲故事的方式更能让大家理解和接受。希望您读了此书，能够增长营销的智慧，扩大市场占有率。

## <<营销人必读的经典营销故事>>

### 书籍目录

营销动机篇：时刻不要忘记营销的目的 心态决定一切 爱心能使你感动“上帝” 没有耐心的推销是走过场 顶尖推销员头脑里有目标，其他人则只有愿望 到有鱼的地方去钓鱼 守信乃推销之本 把客户的心抓住 从好奇心上下手做文章 给不想喝水的马先吃些盐  
营销心理篇：看透顾客的心理再行动 要成为一名销售心理专家 笑是最好的推销 与客户建立真诚的友谊 世上没有人愿意被说服，惟一能说服的是他自己 世界上最动听的语言是赞美 勇于承认错误 用事实说话，用感情推销  
营销攻心篇：攻心为上，善于与顾客“套近乎” 激起客户的需求要多提示 如何推销客户不感兴趣的产品 曲径通幽打通秘书这道关 不推销产品，而要去推销概念 集中精神是对顾客最大的尊重 适时沉默，扮酷 不能怠慢任何一个顾客 学习怎样走近客户 应该帮助顾客解决问题而不是制造问题 对访问的顾客要有所了解 满意顾客写的赞美函永远是推销最有用的工具 把顾客的盖头揭开 顾客需要尊重 激起顾客的好奇和贪婪心 让顾客感到不吃亏  
营销备战篇：未雨绸缪，不打无准备之仗 推销之前先推销自己 顶尖的销售员首先是一名人际关系专家  
营销决战篇：关键时刻大显身手

## <<营销人必读的经典营销故事>>

### 章节摘录

心态决定一切 以前，鹰和鸡生长在同一个家庭，当时群禽争斗，鹰和鸡备受外来欺负，他们找到了凤凰，要求学艺。

凤凰教导：“学艺是一件很艰苦的事情，但万事开头难，只要端正你的心态，勤奋苦练，像我一样在天空中飞翔也不是一件很难的事。

” 鹰听了教导，暗下奋斗决心。

每天一大早鹰就起床，背驮几十斤的重物腾空飞跃，用鹰爪和鹰嘴在巨石上来回磨擦，以至于磨破嘴出血也不顾。

鸡听了教导，不以为然，认为凤凰自视清高，它的飞翔本领只是天生的，学艺像它那样飞翔成功是天方夜谭，但又担心凤凰说自己吃不得苦偷懒。

怎么办呢？

每天，当鹰一大早去练功，它便呼呼地跑上山头“呜呜”地叫几声，以示自己也起得早，当鹰每次去练爪功，它也使用嘴啄着小石头玩，以示自己在刻苦学艺。

## <<营销人必读的经典营销故事>>

### 编辑推荐

《营销人必读的经典营销故事》营销就是一种商业智慧所有优秀的营销人员都因智慧而深入人心，因为深入人心，营销才变成一种艺术和情趣；因为智慧，营销人员才享受到营销的快乐和事业的得心应手的舒畅。

一个产品还没有上生产线，营销大师们便聚在一起商量它的定位、卖点，考虑它的通路、终端，苦心酝酿着它的传播表现。

怎样才能打动消费者。

甚至在产生一次消费之后，还要考虑使用怎样的手段忽悠消费者能够重复消费，提升产品的认知度。

提高产品的美誉度，将产品深植于消费者心中，逐步形成所谓的品牌影响力。

智慧之树是常青的、鲜活的，市场智慧也应该是这样的。

它往往寓于身边的小故事中。

<<营销人必读的经典营销故事>>

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>