

<<点爆营销>>

图书基本信息

书名：<<点爆营销>>

13位ISBN编号：9787513009393

10位ISBN编号：7513009392

出版时间：2012-1

出版时间：知识产权出版社

作者：黄龙华

页数：171

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>

<<点爆营销>>

内容概要

《点爆营销》从点爆格局开篇，后点爆自我，团队，目标，以及客户，以及系统化的营销管理，专业化的销售技巧，实战销售模式；全书以实战营销为主，同时结合成功学，教练技术来组合打造营销之道，激活团队潜能，实现营销目标的跨越式发展。通过堡垒市场打造，塑造点的工程；通过“模板观摩+感召营销”点爆一个面；《点爆营销》分为几个阶段，综合运用营销之道和销售之术，可以为企业迅速启动市场，打开局面，实现企业的阶段性目标。

<<点爆营销>>

作者简介

黄龙华，教育背景：1974年，出生于江西王安石的故乡抚州 1999年，毕业于华北科技学院 2008年，毕业于清华大学EMBA 现任工作：上海惠福企业管理有限公司 董事长
石家庄点爆企业管理咨询有限公司 董事长 河北佰润商贸有限责任公司 董事长 战略合作：
华仁基业（上海）人文传播机构 特约导师 天翼教育集团大学生校企对接实训营 特约导师
北京本初教育联盟 培训顾问 先后服务的企业及出任职务：河北旭日集团分公司 副总经理
福建亲亲股份有限公司 大区销售总监 香港中联集团（喜盈盈）训练营教练 香港味知香
国际集团有限公司 营销总监、训练营教练 百润（中国）有限公司（贝舒乐）训练营教练 苏
州好得睐美食食品有限公司 营销总监、训练营教练 天津裕邦集团（金龙鱼战略合作企业）营销
总监、教练

<<点爆营销>>

书籍目录

序一 英雄的格局序二 越简单越有力量序三 燃烧自己点爆他人序四 为爱写就自序 蜕变成功一次，成功将不可阻挡第一章 点爆格局 大格局需要大爱的支持 爱就是承担责任，爱就是付出，爱就是先分担后分享门 真正的快乐来自于付出，灵魂解放的源泉力量一定是爱第二章 点爆自我 解除精神枷锁 点爆你的驱动力第三章 点爆团队 团队领袖灵魂塑造 英雄以集体形式出现 团队能量场 打造自动自发的冠军团队 大团队营销：系统合作第四章 点爆客户 客户的分类和本质区别 点爆终端购买客户：打造终端渠道客户样板 点爆战略合作客户的产品信心和创业激情：战略制定 点爆渠道成员客户对产品的信心：打造堡垒市场 点爆战略合作客户群：会议营销全面复制堡垒市场第五章 点爆目标 目标的威力 穿越式目标制定 剥洋葱式目标分解 实现目标的五大法宝 聚焦目标、全力以赴、坚持不懈第六章 系统平衡：导入专业化业务流程 《执行手册》：为员工“开对门” 岗位设置和关键指标：为岗位“找对人” 业绩跟踪系统（报告报表）：帮员工“做对事” 系统考核：优胜劣汰.....第七章 职业化营销技巧：《巅峰行销计划》第八章 点爆营销实战模式后记

<<点爆营销>>

章节摘录

只要热情不减，就永远没有障碍 我的学习是如何从全校倒数神奇般地冲刺到全校第一名？是偶然吗？

不是。

我哥哥的儿子只用了我的一点建议，就实现了从倒数到第一的转变。

在这里，我给大家分享一下我在大学期间教过的6个学生，其中一个学生，名叫张剑，从全班倒数的三百多分，到中考成绩682分，只用了不到一年的时间。

我不是在讲神话故事，而是告诉大家一个个事实。

我拿到大学录取通知书后，父母亲到处借钱的场景，我一辈子都忘不了。

自从上了大学，我就下决心自己赚钱，减轻家里负担。

于是，我在学校找了一份勤工俭学的工作，大学食堂打扫卫生，有时去帮忙买菜，有时帮忙写写菜单，食堂安排吃饭，每个月再发50元工资。

有一天下午，我在写菜单，突然身边站着一个人，我认识他，是食堂管理员张叔叔，正在看我写菜单，我停下来给他打了一个招呼，继续写菜单。

张叔叔发言了：“小伙子，写的字不错嘛！”

你是哪里人？

” “谢谢叔叔，我是江西人。

” 我突然想起关心一下他小孩的读书情况，追问了一句：“你小孩读书怎么样？”

” 提起小孩，张叔叔一脸不开心，说：“我小孩太笨，小时候大脑被撞击过，产生脑震荡，反应迟钝，记忆力极差，750分的总分，他只能考三百多分，还有一年就中考了，真不知道怎么办？”

” 我立即停下笔，站起来说，你孩子比我聪明多了，我跟你的孩子一模一样，在中考前一年半，总分600分试卷，只能考175分，但一年后，我是全校第一名。

我能做到，你孩子一定可以！

当天晚上，我开始和他的儿子张剑沟通，我跟他讲大学的生活多么美好，跟他讲我自己从全校倒数到全校第一名的故事，他听得很有兴趣，当他全身心状态与我互动的时候，我突然问他：“你想不想考大学？”

” 他回答说：“想。”

” 我大声问他：“你到底想不想考大学，大声回答我？”

” 他大声回答：“想！”

”

.....

<<点爆营销>>

媒体关注与评论

几年前有幸跟黄老师成为同事，在我印象中黄老师一直是个业务精通、积极乐观、精力充沛、富有个人魅力的销售总监。

在中国人民大学读MBA期间，我关注了他的每一个营销奇迹，于是，我建议他出一本自己的作品。

值得庆祝的是，三年后的今天，黄老师的第一本作品终于面世了！

拿到他作品时，我欲罢不能，竟然仔细研读了一个晚上，不知疲倦。

如果，一定要我对黄老师的作品作一个评价的话，那只有两个字：解渴！

——中粮屯河调味品部王志能 在企业做了十几年的人力研究工作，我的感悟是企业战略制定容易，战略执行很难，而执行不到位的核心是人的因素。

《点爆营销》这本书的精髓是从“点爆格局、点爆自我”开始，是所有营销的根本。

——上海惠福企业管理有限公司高级咨询师、原益海嘉里集团人力资源总监周群涛 《点爆营销》这本书的初稿我是一口气读完的顿时荡气回肠、余音绕梁，我的营销管理必将因此书而再次升级。

这本书也是销售人员必读的上佳教材。

——香港喜盈盈集团营销总监张磊 《点爆营销》用活现的案例展现给读者，是一套源于实践，屡试不爽的营销利器，值得每一个营销人品读。

——好得来食品营销总监马耀辉

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>