

<<生来就卖>>

图书基本信息

书名：<<生来就卖>>

13位ISBN编号：9787807280491

10位ISBN编号：7807280492

出版时间：2005-7

出版时间：广东经济出版社

作者：范伟

页数：162

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>

<<生来就卖>>

内容概要

本书中，为读者详细介绍了一种独特的营销观念。

“生来就卖”这四个字或许听来有些露骨，少了些文人的儒雅之气，但这四个字却恰如其分地道出了营销的精髓。

不论是买或是卖，双方的主体终究还是人。

人在整个营销过程中起着不可替代的作用。

人的核心价值观，人生的愿望，人的思维方式，人的心态，这些方面是一个营销人所应具备的内在素养。

人有极大的潜能是可以挖掘的，范先生的例子就向我们很好地诠释了这一点。

书中教导我们，做营销首先要成为营销师父，体验是十分重要的，包括产品、服务、环境等各方面的体验都是必不可少的。

营销是人与人的沟通交流，彼此间的信任是很关键的。

营销员要让客户信任你，买你的商品，首先必须信任对方，人的沟通是互动的，如果你无法让对方感受到你的诚意，那么你的东西是很难卖出的。

任何工作都得讲究效率，尤其是营销行业的从业人员，高效率能为你创造更高的价值。

营销过程中的另一大关键问题就是价格，定价和价格的谈判是销售最终走向成功的关键，这其中也蕴含着许多的道理和技巧，书中会为你一一详细介绍，这里就不多做解释了。

英语中有句老话：“The last but not the least.” 营销的最后一步就是关于产品的完善，很多人往往会忽视了这最后的一个环节，导致整个营销计划功亏一篑。

一个成功的营销人会发掘和维护许多潜在客户，商品卖出去后要对产品的质量和使用确保良好的服务，这样才能留住更多的顾客，更能树立产品的良好信誉和品牌。

<<生来就卖>>

书籍目录

第一幕 成为营销师傅 1 孔子的成就在于其弟子 2 经验不是与时俱进的 3 威信——关键是信 4 做营销师傅 5 师傅未必是师傅，徒弟未必是徒弟 6 从医院的临床学带团队 7 把今天的事做好，腾出时间做明天的事 8 让每个员工像总经理那样去考虑问题 9 营销的目的是缩小一种差距 10 如实营销 11 帅，是让市场认知，让公众认知 附1：营销之桥——扬州五亭桥第二幕 体验很重要 1 产品中的体验——差异化的增值 2 服务中的体验——服务个性的差异化体现 3 消费的过程也是有附加值的 4 细化客户的服务 5 环境中的体验 6 忠诚交流的体验 7 让客户兴尽而返 8 把眼镜留下来 附2：营销之桥——昆明放生池桥第三幕 信任是关键 1 分享有买卖双方的经历中建立的信任 2 知名度不等于品牌 3 服务品牌化 4 营销的技术其实是处理好人与事的关系 5 客户回访及反馈 6 谨慎的承诺，大方的服务 7 给竞争对手机会也是给自己机会 8 客户满意度是营销的出发点也是最终点 9 满意的客户是最大的生意 10 营销就是生活，生活就是营销 附3：营销之桥——斯里兰卡佛寺前桥第四幕 效率创造价值第五幕 价格不应是障碍第六幕 完善产品后记

<<生来就卖>>

章节摘录

在工业化阶段，经验也许是人才迅速胜任新工作，迅速取得新业绩的重要保证。因为工业化时代，产品、工艺、技术、服务同质化的规律比较明显，“通用”式的经验往往使熟练工人能较快找到新的工作岗位，企业也愿意招收这些熟手，可以降低培训投入和时间。

然而，发展到信息时代，经验已不再至关重要，取而代之的是创新精神。

在这种情况下，经验相对新知识而言根本是无足轻重。

注重学习、善于学习是适应时代的必然要求。

而学习的目的全在于创新。

无论经验再丰富，到了一个新的企业，到了一个新的岗位，必须经过培训才能站住脚。

相比人力资本创造的价值，培训的投入是微乎其微的。

而且培训越来越成为这个时代背景下员工最好的福利。

因此，创新精神成为时下人才的首要 and 关键并不偶然。

与此相对应，许多企业包括国际知名跨国公司，如美国的3M公司、普林公司、庄臣公司，都把创新事业列为一个独立部门，由一位项目经理负责，直到项目达标，成为羽毛丰满的业务或是失败放弃。

在这些企业中，创新人员一旦失败，企业允许他们回归岗位，享受原待遇，除对试验作必要的分析、总结，不作处罚。

对创新行为的普遍支持和奖励，不仅保证了有成功希望的计划不被埋没和扼杀，更重要的是企业的创新精神长盛不衰。

<<生来就卖>>

编辑推荐

一个行销管理者，在十年里完成50亿的销售额，也许不算什么；但这个人能在三十岁之前就有这样的成绩，便一定，非同寻常！

他曾经以自身的才气与拼搏成就了营销界的典范，他就是本书的作者范伟。

范伟先生以自身的切身体验在本书中不仅通俗地展示了创造营销价值的实用技术，而且蕴涵了人生丰富的哲理。

<<生来就卖>>

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>