

《破局：31场销售战》

图书基本信息

书名：《破局：31场销售战》

13位ISBN编号：9787121283069

出版时间：2016-4

作者：蔡海彬 范超伟

页数：196

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《破局：31场销售战》

内容概要

本书以一名大区经理为主角，以市场上的真实案例为蓝本，深度剖析基层销售单位各层级人员的真实想法和做法，让读者看到一个个销售决策从制订到无疾而终或大获全胜的全过程。全书以小故事呈现，独立章节，阅读性强，趣味性强。所有故事均来源于真实案例，容易引起共鸣。案例直击执行核心短板，易理解，好执行。从人性角度揭示基层人员想法，提高读者管理“情商”。

《破局：31场销售战》

作者简介

蔡海彬，男，汉族，籍贯河南郑州，快消品营销实战专家，多家知名媒体特约撰稿人，曾先后就职于洽洽食品、三全食品等知名公司，现为仲景大厨房股份有限公司零售事业部总经理。

范超伟，速途网络微社群联盟总经理，社会化营销专家。带队在全行业首次推出“千群直播”的社群玩法，并在白酒、银行等多个行业实践了首个社群营销、粉丝营销的案例，被业内誉为“企业社群营销的发令枪”。2000年初，曾参与创办《网易商业报道》，后转战中国最大营销实战类媒体《销售与市场》担任执行主编。其间研究并实践营销十余年，同期担任多家知名企业营销管理顾问。

《破局：31场销售战》

书籍目录

目录

Contents

序1 风师怜我征程至

序2 让我们一起在营销征途中放声高歌

- 1 区域团队的生态链危机 / 001
- 2 在加码中败退 / 006
- 3 业务团队“腰软”带来的痛 / 011
- 4 当团队有了挡箭牌 / 017
- 5 样板市场如此褪色 / 023
- 6 变味的“周库存” / 029
- 7 新品航道上的“冰山” / 035
- 8 “防线”失守于团队内部 / 041
- 9 谁该为内耗丢失的销量负责 / 047
- 10 隔级留人：清障还是设障 / 053
- 11 火速开赴KA 战线后的挫败 / 057
- 12 平凡的颠覆 / 063
- 13 一场渠道区隔为王的好戏 / 069
- 14 陪太子读书后的妥协 / 075
- 15 真假网购战 / 081
- 16 办事处经理枪口下的屡次错杀 / 087
- 17 挖潜跨区KA 的销量为何碰壁 / 093
- 18 商业无间道：经销商发起“人才暗战” / 099
- 19 “虚胖”的经销商联盟 / 105
- 20 悬在钢丝上的涨价 / 112
- 21 一个“政策包装”高手的倒下 / 119
- 22 隐藏的渠道惰性 / 125
- 23 “司空见惯”的管理红线，他踩得，你踩不得 / 131
- 24 门店偶然爆量引发的一场冲动 / 137
- 25 “大数据”分析一线销售日志得出的惊人结论 / 143
- 26 有形渠道背后的隐形渠道开发 / 150
- 27 谁造成了区域执行力踏空 / 156
- 28 两次地头蛇清除行动为何战果迥异 / 162
- 29 投入减，销量升，哪里错乱了 / 168
- 30 经销商挟“平台模式”坐地起价之后 / 174
- 31 KA 线全面告急：老二为何让老大无处可藏 / 180

《破局：31场销售战》

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：www.tushu111.com