

《芯片营销》

图书基本信息

书名：《芯片营销》

13位ISBN编号：978754911143X

出版时间：2014-8

作者：林宏森

页数：290

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

《芯片营销》

内容概要

《芯片营销》是国内第一本面向集成电路芯片领域的市场营销专著。

集成电路（IC）从上世纪50年代发明以来，极大地改变了我们的世界和生活，几乎一切的电子产品都离不开集成电路芯片。每年我国进口的电子芯片就有两千亿美元之多，超过了石油的进口。在中国，芯片行业是一个正在蓬勃发展的行业，这个行业中，活跃着数以万计的公司企业和无数从业人员，尤其是市场销售人员，占据着非常大的比例。《芯片营销》系统性介绍了芯片行业的基本概况，对芯片产品的市场销售基本技巧给予深入浅出的阐述，本书能够帮助芯片行业的销售者快速入门，领会芯片销售的基本奥秘。

本书共分为八章，内容包括：芯片行业基本情况概述、芯片原厂的产品市场营销管理、代理商分销商的销售运营和管理、销售人员心态和基础技能训练、重要的销售技巧、合同报告等文书写作、处理特殊问题的技巧、芯片的互联网营销和电子商务初探。从最基础的行业知识普及，到具体的客户拜访推销技巧，以及产品定价策略，客户管理，FCST预估，以及特殊问题处理等方面均有详细的阐述。本书可作为芯片行业销售公司（代理商）或市场部门作培训教材之用，本书对芯片行业从业人员具有参考价值，尤其是对于市场销售人员，更是不可多得的一个普及读本。

《芯片营销》

作者简介

林宏森，毕业于合肥工业大学微电子学专业，从事集成电路芯片市场营销十来年，具备丰富的国外IC设计公司以及本土代理销售公司的市场营销管理经验，是万芯网（www.10000ics.com）创始人兼首席顾问。

书籍目录

《芯片营销》目录

第一章：芯片行业基本情况概述

- 一．魅力非凡的半导体集成电路行业
- 二．世界集成电路发展概况
- 三．中国内地芯片行业发展概况
- 四．芯片行业基本生态：设计生产封装的行业分工
- 五．芯片行业主要的生意模式

第二章：芯片原厂的产品市场营销管理

- 一．如何做产品定义？
- 二．产品推广思路

三．代理商分销商管理

四．主要的市场营销策略

第三章：分销商的销售运营和管理

- 一．代理商分类
- 二．如何配合原厂进行市场推广
- 三．新产品线导入

四．销售及客户管理

第四章：销售人员心态和基础技能训练

- 一．芯片行业前景及应对心态
- 二．芯片行业客户观
- 三．成功的销售思路

四．电子专业基础训练

五．商务礼仪训练

六．基础销售技能训练

第五章：重要的销售技巧

- 一．客户开拓方法
- 二．拜访客户技巧

三．电话沟通技巧

四．沟通交流技巧

五．价格谈判技巧

六．业务促进和成交技巧

第六章：合同报告等文书写作

- 一．如何有效利用邮件沟通

- 二．客户工作报告
- 三．客诉处理报告

四．产品应用笔记编写

五．产品演示文档PPT制作

六．报价单订单及合同制作

第七章：处理特殊问题的技巧

一．缺货应对及预防

二．产品不良的处理方法

三．危机公关应对态度

四．积压库存的处理

五．不良帐期的风险规避

六．业务员流失处理

第八章：芯片的互联网营销和电子商务初探

一．B2B 平台营销

二．自建电子商务网站

三．微博微信营销初探

四．有关互联网营销的一些思考

后记：业务员的自我修炼

《芯片营销》

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