

<<构建战略终端>>

图书基本信息

书名：<<构建战略终端>>

13位ISBN编号：9787115189929

10位ISBN编号：7115189927

出版时间：2008-12

出版时间：人民邮电出版社

作者：雷源

页数：203

字数：228000

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>

<<构建战略终端>>

内容概要

本书是一本描述移动互联网技术与商业、营销、战略、品牌、终端及消费者结合的原创新商业书。

本书的写作是一个思维和实践的过程，书中的内容涉及企业和商业的方方面面，融合了对多种行业从不同角度的思考，整个经历就像是在商业时空中作无数次的跨越与穿越。

创造的乐趣、思维的惊喜、智慧的误区，最终这个快乐的过程让我把思维中设想的商业未来全部用文字和图表呈现出来。

品牌的成长与长期盈利的关系密不可分，短暂和偶然的成功并不是一个成功的公司所追求的。

在本书中，我们重新审视了行业、企业、商业、市场、品牌、产品、客户和竞争对手，重新审视了商业的过去、现在和将来，并从现象和本质中洞察到新的力量，同时也对这些理念进行了大量实践。

这是个快乐的过程，我常常沉醉其中，像一个孩子似的突然发现和拥有了心仪已久的玩具，傻傻呆呆地独自笑出来……本书所反映的是移动互联网与商业结合的核心理念，介绍了怎样通过教育的方式开展低成本和高效率的互动。

在中国不缺少优秀的人才、技术、创意，但缺少的往往是对未来发展的洞察力、影响力、连接力、规划力和执行力，未来人们将要用5%的资源撬动和整合移动互联网领域95%的资源，实现伟大的商业互动梦想。

本书的内容跨越多个领域，摆脱时空限制，解除中间流程，可以帮助企业构建快捷、稳定、低成本、高效率和互动的商业盈利模式，与企业共同创造商业奇迹！

构建战略终端，消除一切商业中间流程，让商业互动没有障碍，帮助企业获得巨大的利润，掌握战略终端，促进中国的企业更加成功。

<<构建战略终端>>

作者简介

雷源，1977年出生，陕西西安人研究方向：

实现移动互联网入口与商业、营销、战略、品牌、终端及消费者的结合，全面解决商业互动问题。

横跨多个行业和领域，围绕商业发展提供支持，简化商业运营过程，降低企业经营风险，实现盈利和持续盈利。

特长：

移动互联网与商业结合的应用教育，解决商业发展中的3个瓶颈：连接、传播和互动。

实现商业中的3种连接：战略到终端、消费者到品牌、移动营销到传统营销。

作品：出版《构建战略终端》、《撮合营销技术》、《销售智慧宝典》攻略和守略两卷；设计和主讲课程《移动互联网改变商业未来》。

联系方式：MSN：rich.2010@hotmail.com

<<构建战略终端>>

书籍目录

第一章 审视盈利模式 中国市场机会 第二章 找准盈利机会 构建战略终端 第三章 重建思维模式
企业圈地运动 第四章 连接价值平台 实现战略终端 第五章 整合多种资源 实现商业互动 第六章
创新广告思维 媒体重新塑造 附录 商业互动营销 课程认证计划

章节摘录

第一章 审视盈利模式 中国市场机会 中国众多中小型企业的现状 一夜之间，传统商业的竞争变得更加激烈了！

生产是为销售而准备的，多元化的中国市场中许多行业产品的特殊性决定了销售的特殊性，受市场流通和诸多因素的限制，销量只能在一定的范围内徘徊波动，无法突破销售业务额提升的瓶颈，同时受外界偶然变化因素影响太多，企业无法实现持续的提升，又常常陷入行业价格战的恶性循环之中，不能自拔。

然而优秀品牌的销售量呈稳定的增长趋势，通过稳定地掌控终端和顾客，增强和优化品牌传播力度，增强与顾客的深度互动，最终实现市场占有率、品牌知名度和销售额的持续增长。

中国企业发展过程中的特殊性，使企业在任何成熟的战略中都难以找到直接适用的模型。

中国企业的销售大多只是实现了从生产领域向流通领域的转移，并没有使流通领域的产品实现向消费领域的转变，只能通过区域市场的经销商来实现销售。

在这种情况下，上下游只是一味地注重产品利润最大化，在最短时间内挣更多的钱，根本不考虑品牌在市场的长期发展，不愿意为品牌建设投入，甚至过分透支品牌在当地市场的生命力。

许多企业为了保持自身产品的产销收支平衡，必须解决巨大的产能压力，一味地注重销量，没有预留足够的利润空间去操作品牌和市场，因此无法掌控终端。

价格战使企业在产品的研发空间和品牌建设方面资金严重不足，而品牌的健康培育和成长，需要足够的利润空间，才能延续发展壮大。

更多企业因为经营的短期思路高于一切，将“圈钱”作为企业的重要目标，因此在本书中，我们将与大家一起重新审视行业、企业、市场、品牌、终端和执行，帮助企业建立对产品持续创新、塑造高端品牌形象、建立长期可持续发展精耕细作的终端市场而共同努力。

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>