

世界101条竞争成功之道--诀窍与实践



[世界101条竞争成功之道--诀窍与实践_下载链接1](#)

著者:卢业苗

出版者:辽宁人民出版社

出版时间:1992-10

装帧:平装

isbn:9787205022945

内容提要

本书为您提供了世界绝妙的竞争致胜术。本书的101条致胜术，是从国内外市场竞争万千成功诀窍与实践，依国情与急需、视实用和实效，提炼而成，一术一节，是市场竞争百科全书的精选袖珍本。每节中，将理论与方法

相联袂，集策略和实例
于一体 妙术昭灼，诀
窍新颖，言简意赅，引
人入胜
古人云：书中自有
黄金屋 本书则提供了
101把打开金屋的钥匙
愿读者将这些钥匙据为
己有

作者介绍:

作者简介

卢业苗，字叶子，男，1948
年生于安徽·庐江一个农民家
庭，1969年毕业于安师大数学
系，1982年进修于中国工业科
技管理大连培训中心，现任《安
徽决策参考》主编、中华全国
青联委员。近年来除常受邀为
社会各界讲学外，还撰写了《求
索》长卷：管理三部曲——管
理篇《管理基础实用手册》、
经营篇《经营管理实用手册》、
科技篇《科技管理实用手册》

（以上由中国展望出版社出版），
经营三部曲——立足篇《市场
经营策略》（安徽人民出版社
出版）、出击篇《产品推销要

诀》（中国农业科技出版社出版）、致胜篇《竞争成功之道》

（本书），发展三部曲——人
际篇《人际关系与公关艺术》、
经济篇《经济王国与风险投资》、
创业篇《创业之路与自我实现》

（以上待出版）；以及：《101
位经营巨头》（辽宁人民出版
社出版）、《科技管理讲义》
（教材）等，并在报刊上发表
文章数十篇。

目录: 目录

- 1将相本无种 有志者就能赢得竞争
— 从世界经济强人的发迹说起
- 2风巨浪造就强者 风险之中自有成功
— “世界三大经商术”透视
- 3环境险峻寻常事 创造市场在人为
— 成功四策略与失败八原因
- 4南辕北辙诚可笑 背离顾客更可悲
— “以顾客为核心”竞争术
- 5守住根才能生存 立稳足方可发展
— “保护现有市场”竞争术
- 6蛋糕做大皆得利 僧多粥少难养兵
— “扩大市场容量”竞争术
- 7大舞台能唱大戏 大市场能赚大钱
— “主攻大容量市场”竞争术
- 8吸引顾客靠名优 压倒对手靠王牌
— “经营第一优先”竞争术
- 9市场行情千变万化 见风使舵能成赢家
— “见风使舵”竞争术
- 10逢俏莫赶逢滞莫丢 水则资车早则资舟
— “以逸待劳”竞争术
- 11把握机遇时不再来 抢占热点捷足先登
— “热点经营”竞争术
- 12钻空挡人弃我取 抓质量人有我优
— “钻空挡”竞争术
- 13识时务者为俊杰 快速应变强中强
— “灵活善变”竞争术
- 14好店三年不换客 诚实无欺利自生
— “以诚取胜”竞争术
- 15打铁先得自身过硬 赢得竞争质量为本
— “高质量”竞争术

16一分利常能吃利 三分利反要吃本
— “薄利多销” 竞争术

17买得好才能卖好 进货关必须把牢
— “先定价后采购” 竞争术

18赚顾客钱生意难做 赚自己钱顾客盈门
— “降低成本” 竞争术

19无优势难以制人 靠特色另辟蹊径
— “走小路” 竞争术

20量力而行拣芝麻 锲而不舍取小利
— “拣芝麻” 竞争术

21穷兄弟互利互惠 共繁荣优势互补
— “穷兄弟” 竞争术

22牛顿说：我成功靠的是站在巨人的肩上
— “拿来” 竞争术

23孤芳自赏不可取 背靠大树好乘凉
— “靠大树” 竞争术

24扬长避短我为主 主动出击就其虚
— “对抗” 竞争术

25物以稀者为贵 切戒供过于求
— “匮乏刺激” 竞争术

26创业要靠埋头苦干 招徕还须迭出新招
— “轰动效应” 竞争术

27因循守旧作茧自缚 革故鼎新处处生财
— “逆传统” 竞争术

28暗渡陈仓奇取三秦 四面楚歌奇溃楚营
— “出奇制胜” 竞争术

29山不在高有仙则名 水不在深有龙则灵
— “塑造企业形象” 竞争术

30千佛一面不足取 别具特色能诱人
— “树立产品形象” 竞争术

31投资未来何者为上 优质服务一本万利
— “优质服务” 竞争术

32就汤下面美味香 驾轻就熟好驰骋
— “密集型发展” 竞争术

33前后受阻难成气候 并肩携手无忧无愁
— “一体化发展” 竞争术

34红花绿叶相得益彰 狡兔三窟福大命长
— “多样化发展” 竞争术

35万千需求可归八类 竞争诀窍妙在应对
— “不同需求” 竞争术

36产供销销售最难 销不畅何以生产
— 世界经济强人与产品推销

37上门式推销不可少 使顾客求购当更好
— “需求拉力” 促销术

38王婆只能卖夸瓜果 是骡是马还得
— “生产资料市场” 推销术

39万千产品概属三类 万千顾客所好雷同
— “消费品市场” 推销术

40临阵磨刀何益之有 有备而战可操胜券
— “上门推销” 准备术

41先入为主功成一半 慎重初战能拔头筹
— “第一印” 塑造术

42只求订单鼠目寸光 赢得顾客生意兴旺
— “争取顾客” 推销术

43慎选话题扣人心弦 适可而止令人回味
— “洽谈”推销术

44介绍要似及时雨 语言当如雪中炭
— “语言感人”推销术

45顾客本是企业上帝 没有顾客哪有企业
— “满足顾客心理”推销术

46掌握四条推销要领——吸引 诱导、激发、
— “爱达模式”推销术

47始终恪守三条信念 发挥三者综合作用
— “吉姆模式”推销术

48厂要用四方经销商 店要招八方过路客
— “销售渠道”利用术

49好酒也怕巷子深 广而告之能招徕
— 广告武器之世界纵览

50少林武当各有所长 健体防身因人而异
— “广告媒介”选择术

51汉字能有无穷魅力 字字能抵千百将兵
— “广告文字”设计术

52图画能蕴丰富内涵 情景交融令人住足
— “广告插图”设计术

53广告技巧无奇不有 各有特色妙在其中
— “广告方式”设计术

54盈市井黄金贱如土 众人抬黄土贵如金
— 供求与价格关系模式

55消费心理相互不同 价廉价高各有妙用
— “价格效应”竞争术

56急功近利不可取 占领市场方为上
— “新产品”定价术

57予人以利与己得利 价格便宜门庭若市
— “惠顾”定价术

58本是同根亲兄弟 得失何须分彼此
— “替代关系、配套关系”定价术

59价格竞争弊多利少 生死攸关尤须谨慎
— “价格竞争”定价术

60妙药灵丹必须对症 长短优劣所好不同
— “市场细分化”竞争术

61雨具须往南方销 鞋匠莫往越国行
— “地理环境细分”竞争术

62朱门酒肉食之厌 寒门粗食香又甜
— “经济条件细分”竞争术

63男女老少喜好有别 合家欢中亦有代沟
— “年龄性别细分”竞争术

64十里之内不同天 东为神仙西为鬼
— “文化风俗细分”竞争术

65大千市场混沌一片 细心揣摩特点自明
— “市场需求特点”要领

66顺乎天时适者生存 有悖天时寸步难行
— “市场环境影晌”五要素

67有形无形皆重要 使用价值是核心
— “产品本质”竞争术

68产品新使企业兴 十大原则是准绳
— “新产品开发”要领

69若说产品开发难 自有天书指迷津
— “新产品构想”术

70初生牛犊难敌虎 贵在智取不斗力
— “产品引入阶段” 竞争术

71青春年华好时光 正是努力奋进时
— “产品成长阶段” 竞争术

72待到中年成熟时 承上启下顶梁柱
— “产品成熟阶段” 竞争术

73年老体衰气不短 返老还童靠内功
— “产品衰退阶段” 竞争术

74增增减减只看适时 红花绿叶相互扶持
— “产品组合” 竞争术

75适天时者当生存 违人意者该淘汰
— “产品整顿” 竞争术

76明知有虎何必行 条条大道通罗马
— “改产转产” 竞争术

77功能大一成本低 物美价廉招人喜
— “价值工程” 竞争术

78经营环境各相异 同名多名各相宜
— “商标使用” 术

79货无名不利扬名 取好名令人铭心
— “商标设计” 术

80兵无常势水无常形 适合则合宜分则分
— “商标组合” 术

81人有衣装好会客 佛无金装不威严
— “包装使用” 术

82东施效颦不足取 量体裁衣众人夸
— “包装设计” 术

83寒不择衣饥不择食 水涨船高得陇望蜀
— “了解需求” 竞争术

84赵钱孙李各有所好 只因价值观念不同
— “消费价值观” 竞争术

85实现期望靠努力 耕耘田管在人为
— “行为心理” 竞争术

86错觉自有规律可循 以错就错顾客盈门
— “错觉规律” 竞争术

87顾客习惯成自然 经营理须相适应
— “消费习惯” 竞争术

88三包哪及三保好 先卖后产领风骚
— “售前服务” 竞争术

89人无笑脸莫开店 不重和气不生财
— “售中服务” 竞争术

90亡羊补牢犹未晚 有始有终得人心
— “售后服务” 竞争术

91避免威胁财源不断 抓住机会大展鸿图
— “威胁—机会” 矩阵图解

92调查先行知己知彼 有备而战脚踏实地
— “市场调查” 术

93成竹在胸能应变 审时度势好用兵
— “调查预测” 术

94资源一不可或缺 天机一宝中之宝
— “信息搜集” 术

95玉不琢不成器 树不修不成材
— “信息加工” 术

96仁者见仁智者见智 差之毫厘失之千里
— “信息鉴别” 术

97不会用宝废石一尊 通达玄机点石成金
— “信息应用” 术
98竞争之道以人为本 重用人才无往不胜
— “人才使用 要领
99发挥职工个人活力 才能增强企业活力
— “增强企业活力” 要领
100莫道夕阳无限好 须知黄昏在眼前
— “追求明天” 经营术
101善取众人之所优 方能成就大气候
— 企业家与成功之路
· · · · · (收起)

[世界101条竞争成功之道--诀窍与实践_下载链接1](#)

标签

评论

[世界101条竞争成功之道--诀窍与实践_下载链接1](#)

书评

[世界101条竞争成功之道--诀窍与实践_下载链接1](#)