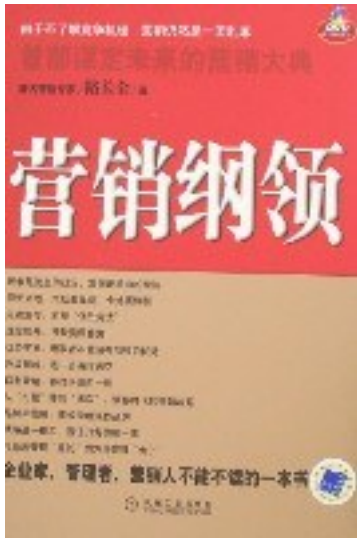


营销纲领



[营销纲领_下载链接1](#)

著者:路长全

出版者:机械工业

出版时间:2007-3

装帧:塑料薄膜封装.附盘

isbn:9787111207337

《营销纲领》集作者20多年营销实践的总结和理论研究于一体，向中国企业的管理者及营销人员阐述营销中必须遵循的纲领性原则，这些原则既是我们的竞争战略，又是保护自己的有效壁垒，它们是基于对中国企业现状以及未来营销任务考虑后提出的。对中国企业的整体运作水平提升极具指导价值与意义。

作者介绍:

路长全，中国一系列成功营销的操刀者和设计师，形成一系列最具指导价值的实践经验与理论总结。形成“产品基点”、“竞争支点”、“渠道势能”、“切割营销”等独特的运作方法，提出著名的“骆驼和兔子”管理误区观点和理论体系。曾任伊利集团营销副总、巨能实业集团副总裁、（意）赞邦集团中国区营销总监、远大集团营销策划副总，为数百家企业和机构进行营销咨询和管理服务，创造一系列经典的成功案例。成功运作过著名的跨国公司、非常本土化的国内企业，行业和规模鉴别不相同。路长全凭借对

国际经典管理理论的深刻理解和对中国市场、文化的透彻剖析与把握，通过理性但大胆的运作，帮助他所服务的企业摆脱巨大困境，走向发展之路。现任北京赞伯营销管理咨询有限公司董事长、海尔商学院客座教授、对外经济贸易大学工商管理学院客座教授、中央电视台广告部策略顾问等。

目录: 序前言纲领一 顶天立地：大处要壮阔，小处要锋利 不顶天走不远，不立地走不动
鹰必须要飞得足够高，同时也必须能飞得足够低
中国企业营销要想有所成就，就必须粉碎小框架，建立大思维纲领二
先者生存：而非“优胜劣汰” 起点领先导致机会富集 一步领先，步步领先
企业在竞争中一旦失去领先一步，其灾难性的后果将是长期纲领三
速度领先：导致资源富集 速度领先导致资源富集
在社会大众眼里，“最快”就等于“最优” 丧失速度是最大的风险纲领四
优势突显：进取者不能没有致胜的优势
成功者要想持续保持优势，就不能有致命的弱点
而对于积极争取的后来者，却不能没有致胜的优势纲领五 升级超越：进一步海阔天空
升级领先实现竞争超越 升级超越使你凌驾于对手之上
从生存竞争跨越到发展竞争纲领六 切割营销：将对手逼向一侧 人群切割实现有效投入
感性切割实现有效认知 区域切割实现聚焦运作 渠道切割实现高效分销
品类切割实现以小搏大纲领七 从“打靶”转向“博弈”：漂移时代的营销战略
“变化”中抓住“不变”的主线 “不变”中利用“变化”的力量纲领八
品牌4S战略：高效构建强势品牌 差异化表达(Difference
Show)——品牌的核心力量来自差异 产品表达(Products
Show)——在没有广告的情况下就能卖货 位次表达(Location
Show)——位次越靠前越有利于被选择 关系人表达(Persons
Show)——提升关系人表现，快速获得信任纲领九 战略是一把刀：握住刀背的那一面
战略是一把刀，你握住哪一面 如果你握住刀背的那一面，最坏的结果也会保护你
如果你握住刀刃的这一面，最好的结果也会伤害你纲领十
拒绝用管理“骆驼”的方法管理“兔子” 西方跨国企业是骆驼，中国企业是兔子
骆驼行走必须稳健，兔子的生命特征是速度
骆驼可以15天不吃不喝，兔子必须每天找到吃的
．．．．． (收起)

[营销纲领_下载链接1](#)

标签

营销学

商业

20-5-28

评论

中国版的22条商规。算是路长全老师的概括性全集了。值得1读。

营销大师的经典作品

[营销纲领_下载链接1](#)

书评

[营销纲领_下载链接1](#)