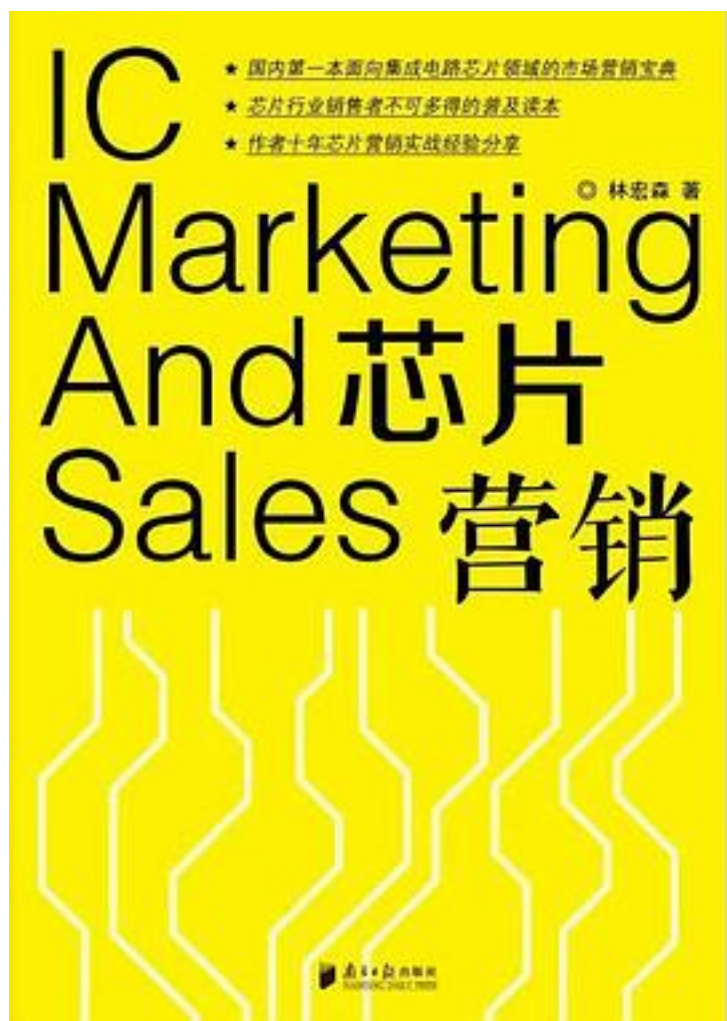


芯片营销



[芯片营销_下载链接1](#)

著者:林宏森

出版者:南方日报出版社

出版时间:2014-8

装帧:平装

isbn:9787549111435

《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。

作者介绍:

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。

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

• • • • • ([收起](#))

[芯片营销_下载链接1](#)

标签

销售

芯片

芯片营销阅读

集成电路

经济

市场

其他

销售,经济,市场

评论

有不少销售的基本知识，值得学习。

现在看就会觉得。。。时代变化太快。很多痛点无法解决不是芯片行业问题，是资本的问题。

难得有一本书把芯片产品化到销售的过程捋清楚的书。

[芯片营销_下载链接1](#)

书评

[芯片营销_下载链接1](#)