

# 快营销



[快营销\\_下载链接1](#)

著者:孙巍

出版者:电子工业出版社

出版时间:2015-8

装帧:平装

isbn:9787121267123

快营销是最有效率的品牌营销。本书是“必宜华方法”首次结集出版，全文由孙巍先生花三年撰写。从营销人性，到产品开发、产品包装、产品陈列、产品定价，再到渠道战略、卖货模式、招商加盟，以及品牌战略、创意符号、营销计划、营销团队，同时也谈到互联网营销、商业模式、聚焦战略，这是营销界第一本打通“品牌和营销、产品与渠道、定价到模式、天网地网人网电网”的专著。

作者介绍:

孙巍，咨询师的岗位，创业家的情怀；江湖快意恩仇的义气，士大夫的精神理想；喜欢跑跑步、玩玩网、挑挑战。

他喜欢快。

他的座右铭：营销不快，便是失败！

快营销，即是快功夫。天下武功，唯快不破。

他开创快营销先河，更是中国业绩增长第一人！

他第一个提出“业绩增长方法论”，被誉为“比麦肯锡更适合中国本土企业的药方”。他曾为百度、WWF、南方电网等数百家500强服务，更为12家转型中小企业快速实现38亿业绩增长！

现任必宜华业绩咨询机构董事长，清华大学国家形象传播研究中心研究员。

目录: 第一章 快营销之道

第一节 营销不快，便是失败！ / 2

第二节 中国式营销思维的7大误区 / 7

第三节 快营销的本质 / 14

第四节 快营销要走群众路线 / 18

第五节 左手搂美人，右手握菜刀 / 22

第二章 营销为王，品牌为后

第一节 定位：解密“王老吉和加多宝”的真实案例 / 28

第二节 营销为王，品牌为后 / 32

第三节 中国本土营销的“新常态” / 36

第四节 你是否患上了营销综合征 / 41

第三章 快营销的必修课

第一节 高手都玩“三节棍” / 46

第二节 快时代，快营销 / 50

第三节 营销预算怎么做 / 57

第四节 创造条件快营销 / 60

第四章 快营销不搞大跃进

第一节 初创期营销回款最重要 / 65

目录

CONTENTS

4 快营销

第二节 业务上轨期营销激励最重要 / 66

第三节 高速成长期，营销系统最重要 / 67

第五章 快营销的四个基本功

第一节 为什么营销不快 / 74

第二节 专业素养是童子功 / 78

第三节 品牌基础是轻功 / 83

第四节 系统科学是内功 / 87

第五节 执行到位是硬功 / 92

第六章 快营销操盘实战

第一节 营销计划的“五个重要”！ / 102

第二节 组建快营销部队 / 108

第三节 营销和销售：谁更重要？ / 119

第四节 营销要狠，取势要准 / 124  
第五节 抓住本质，营销才快 / 134  
第六节 快营销40讲 / 142  
第七节 快营销的兵力 / 161  
第七章 招商加盟快营销  
第一节 招商加盟是营销快武器 / 166  
第二节 招商加盟的本质是卖模式 / 170  
第三节 四招提升招商快营销 / 171  
第四节 打造高绩效招商团队 / 186  
第八章 中国式快营销创新  
第一节 营销百年 / 192  
第二节 看透中国人 / 197  
5  
第三节 卖什么不重要，关键怎么卖 / 201  
第四节 天网地网，人网电网 / 206  
第五节 卖货快不快，模式决定成败 / 211  
第六节 消费者要的是完品，而非产品! / 220  
第七节 定价不准，蛋糕会飞 / 231  
第八节 产品会说话，美人不愁嫁 / 237  
第九节 卖货卖货，动销为王 / 254  
第九章 快营销行业实践  
第一节 中国餐饮品牌如何做大 / 262  
第二节 中国出国留学教育行业的危机 / 271  
第三节 中国环保品牌如何打造 / 276  
第四节 城市品牌营销的误区与方向 / 280  
第五节 经济常态化，营销碎片化 / 285  
第十章 互联网快营销5讲  
第1讲 互联网营销生态 / 290  
第2讲 站在风口，猪也能飞 / 293  
第3讲 格局决定布局，布局决定结局 / 294  
第4讲 互联网竞争的基本逻辑：我打败你，与你无关 / 297  
第5讲 不在转型中爆发，就在转型中死亡 / 299  
第十一章 快营销业绩兵法  
第一节 业绩兵法 / 304  
第二节 业绩24定律 / 305  
附录 孙巍：业绩之王 / 307  
• • • • • [\(收起\)](#)

[快营销\\_下载链接1](#)

标签

营销

经营管理

推荐好书

学习

## 评论

已经把工作重心放在市场上半年有余，总觉得思维做法比较散乱，看过一些营销的专业书籍，太过于理论化，孙巍老师这本《快营销》虽然不是那么高大上，但是接地气，也对我们现在的营销提供了一些思路和问题的解答。“让伙伴帮我们建设，让产品帮我们说话”

花了一天时间读完。收获如下：1 消费者需要的是完品：产品+体验+品牌 2 营销是怎么花钱，销售是怎么回款。3 打造精而小企业，定位清晰，思路明确，4 思考要慢，行动要快 5 好策划=30%策划+70%执行 6 让粉丝帮我们传播，让顾客帮我们卖货，让伙伴帮我们建设，让产品帮我们说话。

这本书，对初级想了解营销类的读者、个人可以算是入门级的吧，理论偏多，书中很多案例也是众所周知的，时不时为自己的公司做个广告。。。呃。。

作为一名经济学博士，我陷入了一个困境：在多变的经济形态中看深奥的典籍感到有些疲倦，而一些当代的畅销书在我看来确实庸俗不堪，毫无含金量，其中最大的问题是这两类作品之间，缺少了一个连接的桥梁。有深度、有价值的经管类图书，一定是让读者在构建理论系统和感悟透彻实践方法上展现功力的作品。必宜华董事长孙巍无疑是一个大家，深厚的理论功底和丰富的实践经验，使他驾驭快营销这个当今最热门、最前沿的理论和实践体系时举重若轻，深入浅出。没有营销理论基础的读者看完，会自然而然的完成了理论系统的构建，没有实践经验基础的读者读完，也能通过书中所阐述的方法论敲开快营销的门。这样一本好书，是时代给予勇于创业者、谋求做大做强者的最好礼物。

[快营销\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[快营销\\_下载链接1](#)