



当前位置: 读后感|读书笔记 (<https://reading.geek-docs.com>) > 管理学 (<https://reading.geek-docs.com/management>) > 《卖轮子》

《卖轮子》 (<https://reading.geek-docs.com/management/selling-the-wheel.html>)

2019-11-17 分类: 管理学 (<https://reading.geek-docs.com/management>) 阅读(1788) 评论(0)

卖轮子 (<http://reading.geek-docs.com/books/selling-the-wheel>) , 本文是卖轮子的读后感和读书笔记。第一个方面, 在产品诞生阶段, 一位好的缔结者, 可以快速帮你找到最初的那一小部分客户; 第二个方面, 在产品快速增长阶段, 需要一位提供全面技术解决方案以及售后服务的向导者, 来帮助你的公司快速发展; 第三个方面, 在产品稳定增长阶段, 需要一位能够与客户建立信任并解决他们紧急需求的建设者, 来帮你与客户稳定地维持合作关系; 第四个方面, 在产品的成熟阶段, 一位擅长组建高效率的销售服务系统的销售领袖, 能够将品牌的良好形象深深地植入到所有用户心中, 为你的企业带来更加长远的价值。

文章目录

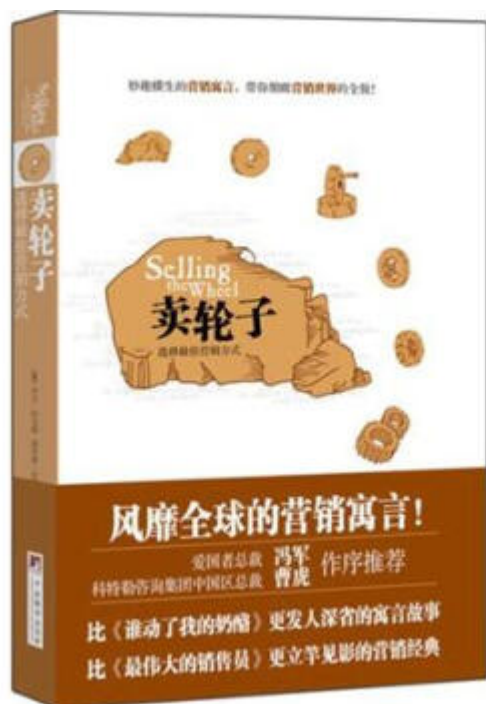
- 1 卖轮子 书籍简介
- 2 卖轮子 作者简介
- 3 卖轮子 阅读收获
- 4 卖轮子 思维导图

卖轮子 书籍简介

《卖轮子》展示了一家公司从零开始成为巨人的每一步历程, 不仅深入浅出地阐述了大量营销方法, 更可贵的是, 它告诉我们在什么阶段应该用什么方法, 而这对我们的工作有极强的指导意义。书中虚拟了一个人物, 他生活在古埃及法老王时代, 并且发明出了世界上第一只轮子。本书以主人公在古埃及时代卖轮子为例, 分析了市场从陌生到完全成熟的四个不同阶段的特征, 以及每个阶段企业应该采取的最佳营销策略。



读书笔记



卖轮子 作者简介

《卖轮子》由杰夫·科克斯与霍华德·史蒂文斯联合写作，其中杰夫·科克斯是畅销书《目标》的作者，而霍华德·史蒂文斯则是一家大型人才管理公司的董事长。

卖轮子 阅读收获

也许你听说过许多伟大公司的营销案例，它们往往已成佳话。但是，你是否深入了解过，在这些伟大的公司诞生之初，他们遇到了哪些困难，是怎样突破瓶颈，又是怎样一步一步成为领导者？事实上，这些问题的答案，会给我们带来更多启发。

《卖轮子》这本书，就向你展示了一家公司从零开始成为巨人的每一步历程。本书不仅深入浅出地阐述了大量营销方法，更可贵的是，它告诉我们在什么阶段应该用什么方法，而这对我们的工作有极强的指导意义。书中虚拟了一个人物，他生活在古埃及法老王时代，并且发明出了世界上第一只轮子。本书以主人公在古埃及时代卖轮子为例，分析了市场从陌生到完全成熟的四个不同阶段的特征，以及每个阶段企业应该采取的最佳营销策略。

《卖轮子》由杰夫·科克斯与霍华德·史蒂文斯联合写作，其中杰夫·科克斯是畅销书《目标》的作者，而霍华德·史蒂文斯则是一家大型人才管理公司的董事长。

《卖轮子》你将读到：

1. 产品诞生阶段，如何做营销？
2. 产品快速增长阶段，如何做营销？
3. 产品稳定增长阶段，如何做营销？
4. 产品成熟阶段，如何做营销？

书籍信息

书名：《卖轮子》

读书笔记



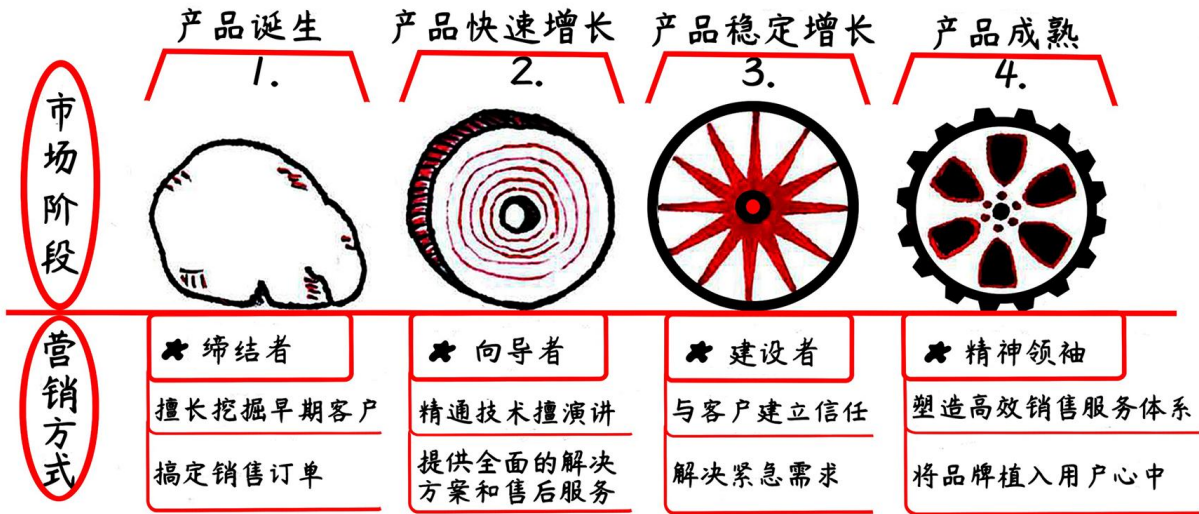
原作名：Selling the Wheel

作者：[美]杰夫·科克斯、霍华德·史蒂文斯

出版社：中央编译出版社

译者：李耀廷、张玲

卖轮子 思维导图



市场从陌生到完全成熟，每个企业都应采取最佳营销策略。

👍 赞(4)

分享到： 更多 (0)

标签： 卖轮子 (<https://reading.geek-docs.com/books/selling-the-wheel>)

上一篇
《鲁滨孙历险记》 (<https://reading.geek-docs.com/literature/the-adventures-of-robinson-crusoe.html>)

下一篇
《漫长的告别》 (<https://reading.geek-docs.com/literature/long-goodbye.html>)

评论 抢沙发



你的评论可以一针见血

读书笔记



提交评论

昵称 (必填)

邮箱 (必填)

网址