

证券经纪人营销方法证券从业资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E7_BB_8F_E7_c33_645874.htm 任何事情都分两个方面，一个是“道”，一个是“术”。“道”的东西只可意会不可言传，是个人的修行。“术”的东西可以拿过来就用，比较简洁有效。《笑傲江湖》中华山武功分为“剑宗”和“气宗”，前者精于术，后者精于道。但“道”和“术”并不脱节，“术”离不开“道”，“道”也离不开“术”。“道为术之本，术为道之形”。没有“道”的底蕴，“术”就会成为无本之木。没有“术”的展现，“道”就只是嘴上谈兵。“零障碍营销心法”只是“狠损饶忍”四大招的理论基础。“心法”很简单，只有四句话“狠损饶忍”，拳拳到肉；重拳出击，“推”“拉”结合；“有招”胜“无招”，“多招”胜“少招”；“一招”胜“万招”，“无招”胜“有招”。“零障碍营销”的基本含义是“有效的进攻”，即使撤退也是要“向前逃跑，殊死一搏”。考|试/大因为现代的市场环境，根本就没有“温良恭俭让”的土壤。“营销”一词，词典上的解释很多，但最有效地字面解释是“营造销售氛围”。只有“营造”起一种“销售”氛围，“产品”才能变成“商品”。商家才能获利。企业主希望投到市场上的营销推广费用能为产品打开销售通路，实实在在地把产品卖出去，成功的“营造”起“销售”氛围，而不是“赔钱赚吆喝”。如果产品的“销售”氛围“营造”失败，企业主就无话可说了。接下来，“该想什么办法想什么办法”。要是实在“想不出办法”，就“该忙啥忙啥”去。考|试/大营销不同于品牌

广告。计算一年的品牌广告效果，指数很多很复杂，计算一年的市场营销效果，公式却很简单明了纯利除营销费用。得数“大于一”，就不算彻底失败；得数越大，说明效果越好。至于在产品的营销推广过程中建立起来的企业及品牌无形资产，那只是副产品。一旦企业倒了，这些副产品就会“随风散去”。因为衡量一个企业或者品牌无形资产的最重要的一个参数是“市场占有率”，“市场占有率”是靠市场营销推广来实现的。当市场占有率成为“零”的时候，品牌的无形资产就几乎不值钱了。山东白酒“四小龙”之一的“齐民思”，品牌转让费是“零元”，标王“秦池”的品牌转让费是“四十万元”，就是最能说明问题的例子。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com