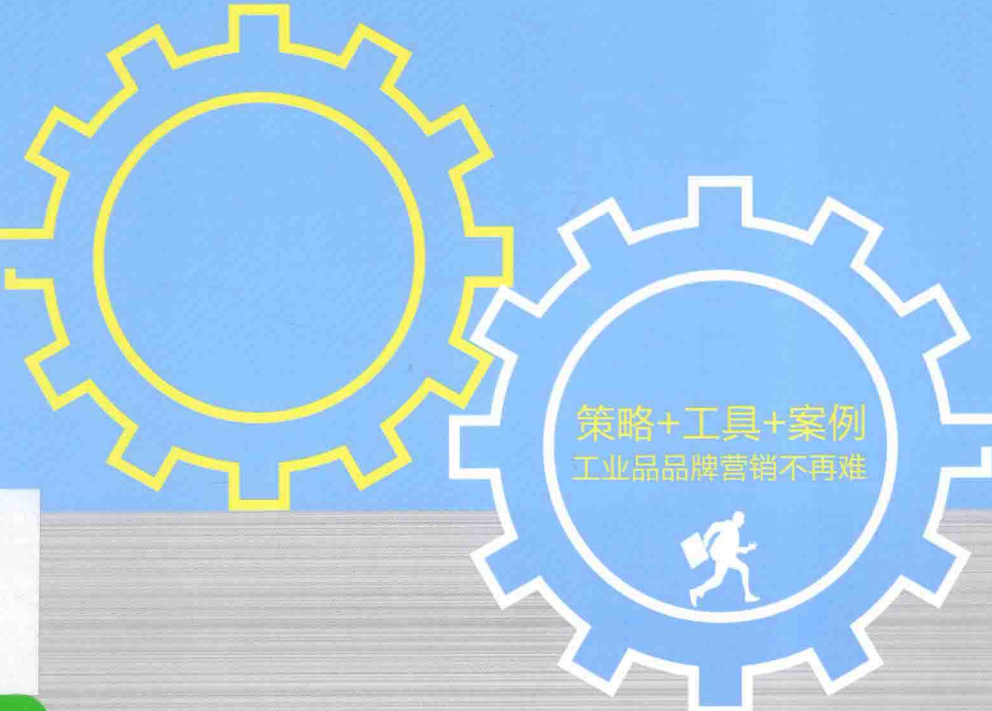


工业品企业 如何做品牌

张东利◎著



策略+工具+案例
工业品品牌营销不再难



中华工商联合出版社

工业品企业 如何做品牌

长东利◎著



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

工业品企业如何做品牌/张东利著. —北京:
中华工商联合出版社, 2015. 10
ISBN 978-7-5158-1460-5
I. ①工… II. ①张… III. ①工业产品—品牌营销
IV. ①F764

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 240047 号

工业品企业如何做品牌

作 者: 张东利
责任编辑: 于建廷 王 欢
责任审读: 郭敬梅
封面设计: 久品轩
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市文阁印刷有限公司
版 次: 2016 年 1 月第 1 版
印 次: 2016 年 1 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1000 mm 1/16
字 数: 200 千字
印 张: 15.5
书 号: ISBN 978-7-5158-1460-5
定 价: 66.00 元

服务热线: 010-58301130
团购热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

http: //www. chgslebs. cn
E-mail: cicap1202@ sina. com (营销中心)
E-mail: gslzbs@ sina. com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

博瑞森图书：企业阅读 本土实践

亲爱的读者朋友：

也许您是博瑞森图书的老读者，也许是新朋友，欢迎您阅读博瑞森图书！

当今中国，各行各业都存在着转型升级的压力与机遇。博瑞森图书与您一同应对转型挑战并发现其带来的机遇。

我们一直在问：什么样的书能为您解决管理难题并带来启发？

我们一直在找：哪些作品能帮助企业从跟随到领先？

我们一直在做：把最好的作品以最便捷的方式呈现给您，纸质版、电子版、书摘邮件、微信……

我们策划图书的原则是：

- 企业阅读——与您一样，做水中的游泳者，而非岸上的观众或教练，企业的困惑就是我们的任务。

- 本土实践——与您一样，立足本土环境，追求卓越实践，传播最适合当下中国企业的管理之道。

我们也向所有的企业管理者、管理咨询专家和企业研究者征稿，让更多被实践检验的好思想、好方法迸发出来，为企业助力！（bookgood@126.com 或 QQ：1963328416 或手机号 13611149991（微信号），绝非“自费出书”，不向作者收取任何费用）

如果有一天，您把博瑞森图书视为您优秀的事业伙伴、管理助手，我们也就实现了自己的梦想。

博瑞森图书

凡购买本书的读者，都将免费获赠本书精华电子版+书币，请登录博瑞森管理图书网，输入刮刮卡号码，即可下载电子版、领取书币。

就在我整理和撰写这本书时，中国经济正发生着深刻的变化。作为中国经济顶梁柱的制造业普遍陷入发展困境。劳动力成本上升，原材料、能源价格上涨，缺乏核心技术和强势品牌，以及愈发严厉的环保措施等，都令足足飞奔了 30 年的中国制造蒙上了一层重重的阴影。

未来的路究竟在哪里？这是每一个从事中国制造的企业家扪心自问的问题。面对这样的疑问，作为在工业品营销策划领域耕耘了 10 年的笔者，却无法给出让自己满意的答案。因为，中国制造碰到的问题，绝非反映在表面的产品销售问题，而是有着更复杂和深刻的背景、涉及历史、社会、政治、文化、创新、管理等诸多深层问题的交汇。以鄙人浅薄的才学，想要担负这个课题，实在不自量力。

但是，我可以很自豪地说，以自己的区区之力还是能为中国制造的品牌化工作摇旗呐喊，做一个不容懈怠的吹鼓手的。投身工业品品牌营销 10 年来，从起初的孤军奋战到有几个同路的战友，再到如今在行业中博得一点小小的令名，一路走来，确确实实能分明地看到中国制造业群体的品牌意识正在增强，品牌建设工作正在加快，对品牌营销的渴望正变得日益迫切。这些现象都令我欣慰不已，

鞭策我奋然前行。

自进入营销策划领域，思考和笔耕已成为我的日常修炼。即使在咨询和策划工作很忙的时候，也不敢放弃写作。写作对我意义重大，如果没有写作，我的思维将难以走出混沌，也无法把对问题的表层认识转化为内在的深层理解。写作之于我，就好比是摆在面前的一台炼金炉，时将投进的粗粝矿石，熔炼为闪光的金子。多年下来，我对工业品品牌营销工作的思考和感悟，乃至困惑，努力通过写作梳理和提炼出来，竟也形成了不少文字。

两年前出版的《工业品牌营销 20 问》是我的处女作，面世后竟得到不少读者甚佳的反馈，更有读者给予过高评价，让我惶恐不已。于是倍感鼓舞，更督促自己在专业的道路上风雨兼程。此后两年又陆续完成一些文字，直到有一天，博瑞森图书的编辑说，在工业品品牌营销领域太渴望兼具理论和实战型的指导书籍了，并热情向我约稿，我才感到压力和紧迫，把对编辑的承诺当成固定的任务，于是最终有了本书的内容。

本书不是一部体系很完整的理论学习教科书，而是一部基于多年专业工作实践所感悟出来的操作指导书，内容尽可能去除浮华，历练出干货，因此更适合有一定工业品营销理论基础和工作经验的人士阅读。

在这里我要特别鸣谢博瑞森图书的李俊丽编辑所付出的努力，通过她的专业编校水平，将文稿梳理的条理分明，脉络清晰，堪为锦上添花。同时也感谢我的太太和多年与我并肩作战的团队，在他们的帮助下，本书的出版最终成为可能。

“本土管理实践与创新论坛”成立

长期以来,中国企业在学习西方管理、本土化实践中不断进步。经济进入新常态,管理也要进入深水区。东西方企业与管理,有共性,也有个性。本土管理领域正在产生自己独特的理论与模式。尤其在移动互联时代,中国的情况与西方更不同,有很多新课题,需要本土专家们一起研究。

为此,博瑞森图书与各位本土管理专家作者,联合成立“本土管理实践与创新论坛”!

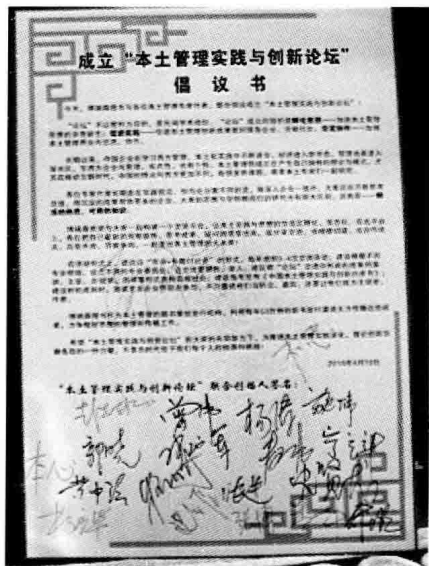
“论坛”不以盈利为目的。“论坛”的宗旨是:

孵化思想——加速本土管理思想的孕育诞生

促进实践——促进本土管理创新成果更好服务企业、贡献社会

交流协作——加强本土管理界业内交流、协作

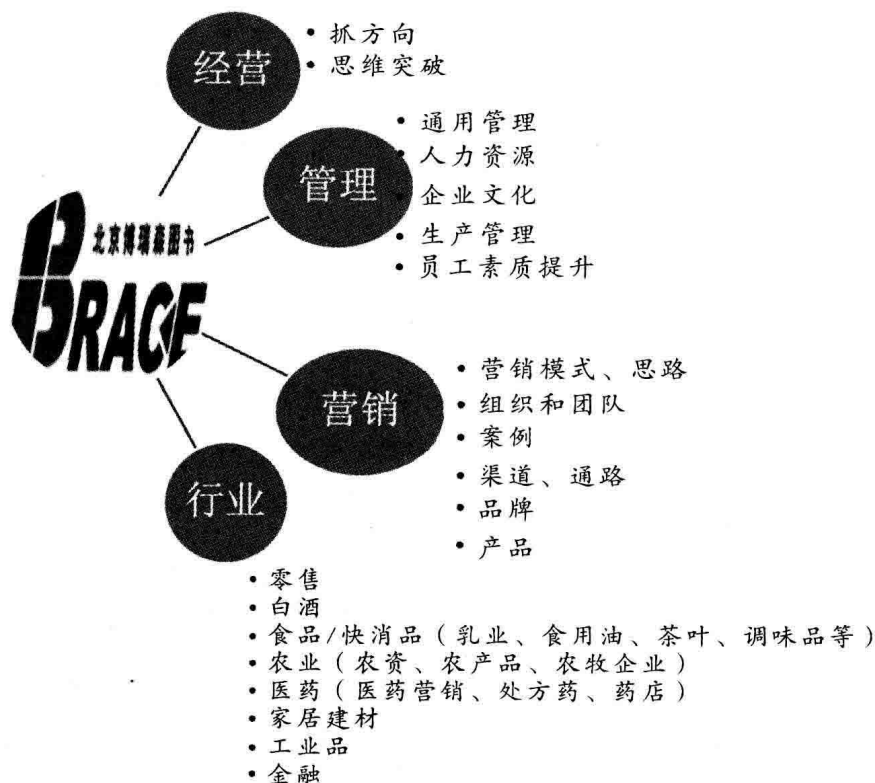
通过这个论坛,让本土实践与思想的交流定期化、常态化。在此平台上,各位作者把自己最新的观察感悟、思考成果、疑问困惑拿出来,或分享交流、或碰撞切磋、或合作攻关。通过举办“年度论坛”、出版《年度报告》等方式,百花齐放、百家争鸣,一起走出本土管理的大未来!



“本土管理实践与创新论坛”联合创始人

彭志雄、曾伟、宋新宇、杨涛、施伟、郭晓、张学军、秦国伟、宁立新、黄中强、程绍珊、张进、史贤龙、杨永华、高可为、史立臣、张博、李志华、张本心、余世耀、杜忠(以年龄为序,以示本土管理群体思想传承之意)

博瑞森图书分类导读图 + 书目



更多实战好书,请关注“博瑞森管理图书网”

BRACE <http://www.bracebook.com.cn>



博瑞森图书:多读干货,少走弯路

行业类:零售、白酒、食品/快消品、农业、医药、建材家居等

书名·作者		内容/特色	读者价值
零售·超市·餐饮·服装·汽车	1. 总部有多强大,门店就能走多远 2. 超市卖场定价策略与品类管理 3. 连锁零售企业招聘与培训破解之道 4. 中国首家未来超市:解密安徽乐城 5. 三四线城市超市如何快速成长:解密甘雨亭 IBMG 国际商业管理集团 著	国内外标杆企业的经验+本土实践量化数据+操作步骤、方法	通俗易懂,行业经验丰富,宝贵的行业量化数据,关键思路和步骤
	涨价也能卖到翻 村松达夫 【日】	提升客单价的 15 种实用、有效的方法	日本企业在这方面非常值得学习和借鉴
	零售:把客流变成购买力 丁 昀 著	如何通过不断升级产品和体验式服务来经营客流	如何进行体验营销,国外的经营,这方面有启发
	餐饮企业经营策略第一书 吴 坚 著	分别从产品、顾客、市场、盈利模式等几个方面,对现阶段餐饮企业的发展提出策略和思路	第一本专业的、高端的餐饮企业经营指导书
	赚不赚钱靠店长:从懂管理到会经营 孙彩军 著	通过生动的案例来进行剖析,注重门店管理细节方面的能力提升	帮助终端门店店长在管理门店的过程中实现经营思路的拓展与突破
	汽车配件这样卖:汽车后市场销售秘诀 100 条 俞士耀 著	汽配销售业务员必读,手把手教授最实用的方法,轻松得来好业绩	快速上岗,专业实效,业绩无忧
白酒	变局下的白酒企业重构 杨永华 著	帮助白酒企业从产业视角看清趋势,找准位置,实现弯道超车的书	行业内企业要减少 90%,自己在什么位置,怎么做,都清楚了
	1. 白酒营销的第一本书 2. 白酒经销商的第一本书 唐江华 著	华泽集团湖南开口笑公司品牌部长,擅长酒类新品推广、新市场拓展	扎根一线,实战
	区域型白酒企业营销必胜法则 朱志明 著	为区域型白酒企业提供 35 条必胜法则,在竞争中赢销的葵花宝典	丰富的一线经验和深厚积累,实操实用
	10 步成功运作白酒区域市场 朱志明 著	白酒区域操盘者必备,掌握区域市场运作的战略、战术、兵法	在区域市场的攻伐防守中运筹帷幄,立于不败之地
	酒业转型大时代:微酒精选 2014-2015 微酒 主编	本书分为五个部分:当年大事件、那些酒业营销工具、微酒独立策划、业内大调查和十大经典案例	了解行业新动态、新观点,学习营销方法
快消品·食品	乳业营销第一书 侯军伟 著	对区域乳品企业生存发展关键性问题的梳理	唯一的区域乳业营销书,区域乳品企业一定要看
	食用油营销第一书 余 盛 著	10 多年油脂企业工作经验,从行业到具体实操	食用油行业第一书,当之无愧
	中国茶叶营销第一书 柏 龔 著	如何跳出茶行业“大文化小产业”的困境,作者给出了自己的观察和思考	不是传统做茶的思路,而是现在商业做茶的思路
	调味品营销第一书 陈小龙 著	国内唯一一本调味品营销的书	唯一的调味品营销的书,调味品的从业者一定要看
	快消品营销人的第一本书:从入门到精通 刘 雷 伯建新 著	快消行业必读书,从入门到专业	深入细致,易学易懂
	变局下的快消品营销实战策略 杨永华 著	通胀了,成本增加,如何从被动应战变成主动的“系统战”	作者对快消品行业非常熟悉、非常实战
	快消品经销商如何快速做大 杨永华 著	本书完全从实战的角度,评述现象,解析误区,揭示原理,传授方法	为转型期的经销商提供了解决思路,指出了发展方向
	一位销售经理的工作心得 蒋 军 著	一线营销管理人员想提升业绩却无从下手时,可以看看这本书	一线的真实感悟
	快消品营销:一位销售经理的工作心得 2 蒋 军 著	快消品、食品饮料营销的经验之谈,重点图书	来源与实战的精华总结
	快消品营销与渠道管理 谭长春 著	将快消品标杆企业渠道管理的经验和方法分享出来	可口可乐、华润的一些具体的渠道管理经验,实战
	成为优秀的快消品区域经理 伯建新 著	37 个“怎么办”分析区域经理的工作关键点	可以作为区域经理的“速成催化器”
	销售轨迹:一位快消品营销总监的拼搏之路 秦国伟 著	本书讲述了一个普通销售员打拼成为跨国企业营销总监的真实奋斗历程	激励人心,给广大销售员以力量和鼓舞

续表

快消品·食品	快消老手都在这样做:区域经理操盘锦囊 方刚 著	非常接地气,全是多年沉淀下来的干货,丰富的一线经验和实操方法不可多得	在市场摸爬滚打的“老油条”,那些独家绝招妙招一般你问都是问不来的
农业	农资营销实战全指导 张博 著	农资如何向“深度营销”转型,从理论到实践进行系统剖析,经验资深	朴实、使用!不可多得的农资营销实战指导
	农产品营销第一书 胡浪球 著	从农业企业战略到市场开拓、营销、品牌、模式等	来源于实践中的思考,有启发
	变局下的农牧企业发展9大策略 彭志雄 著	食品安全、纵向延伸、横向联合、品牌建设……	唯一的农牧企业经营实操的书,农牧企业一定要看
医药	新医改下医药营销与团队管理 史立臣 著	探讨新医改对医药行业的系列影响和医药团队管理	帮助理清思路,有一个框架
	医药营销与处方药学术推广 马宝琳 著	如何用医学策划把“平民产品”变成“明星产品”	有真货、讲真话的作者,堪称处方药营销的经典!
	新医改了,药店就要这样开 尚锋 著	药店经营、管理、营销全攻略	有很强的实战性和可操作性
	电商来了,实体药店如何突围 尚锋 著	电商崛起,药店该如何突围?本书从促销、会员服务、专业性、客单价等多重角度给出了指导方向	实战攻略,拿来就能用
	在中国,医药营销这样做:时代方略精选文集 段继东 主编	专注于医药营销咨询15年,将医药营销方法的精华文章合编,深入全面	可谓医药营销领域的顶尖著作,医药界读者的必读书
	OTC医药代表药店开发与维护 鄢圣安 著	要做到一名专业的医药代表,需要做什么、准备什么、知识储备、操作技巧等	医药代表药店拜访的指导手册,手把手教你快速上手
	引爆药店成交率1:店员导购实战 范月明 著	一本书解决药店导购所有难题	情景化、真实化、实战化
	引爆药店成交率2:经营落地实战 范月明 著	最接地气的经营方法全指导	揭示了药店经营的几类关键问题
建材家居	建材家居营销实务 程绍册 杨鸿贵 主编	价值营销运用到建材家居,每一步都让客户增值	有自己的系统、实战
	建材家居门店销量提升 贾同领 著	店面选址、广告投放、推广助销、空间布局、生动展示、店面运营等	门店销量提升是一个系统工程,非常系统、实战
	10步成为最棒的建材家居门店店长 徐伟泽 著	实际方法易学易用,让员工能够迅速成长,成为独当一面的好店长	只要坚持这样干,一定能成为好店长
	手把手帮建材家居导购业绩倍增:成为顶尖的门店店员 熊亚柱 著	生动的表现形式,让普通人也能成为优秀的导购员,让门店业绩长红	读着有趣,用着简单,一本在手、业绩无忧
工业品	解决方案营销实战案例 刘祖轲 著	用10个真案例讲明白什么是工业品的解决方案式营销,实战、实用	有干货、真正操作过的才能写得出来
	变局下的工业品企业7大机遇 叶敦明 著	产业链条的整合机会、盈利模式的复制机会、营销红利的机会、工业服务商转型机会……	工业品企业还可以这样做,思维大突破
	工业品市场部实战全指导 杜忠 著	工业品市场部经理工作内容全指导	系统、全面、有理论、有方法,帮助工业品市场部经理更快提升专业能力
	工业品营销管理实务 李洪道 著	中国特色工业品营销体系的全面深化、工业品营销管理体系优化升级	工具更实战,案例更鲜活,内容更深化
	工业品企业如何做品牌 张东利 著	为工业品企业提供最全面的品牌建设思路	有策略、有方法、有思路、有工具
	一本书读懂工业4.0 丁兴良 编著	没有枯燥的理论和说教,用朴实直白的语言告诉你工业4.0的全貌	工业4.0是什么?本书告诉你答案

续表

金融	交易心理分析 (美) 马克·道格拉斯 著 刘真如 译	作者一语道破赢家的思考方式, 并提供了具体的训练方法	不愧是投资心理的第一书, 绝对经典
	精品银行管理之道 崔海鹏 何屹 主编	中小银行转型的实战经验总结	中小银行的教材很多, 实战类的书很少, 可以看看
	支付战争 Eric M. Jackson 著 徐彬 王晓 译	PayPal 创业期营销官, 亲身讲述 PayPal 从诞生到壮大到成功出售的整个历史	激烈、有趣的内幕商战故事! 了解美国支付市场的风云巨变
房地产	产业园区/产业地产规划、招商、运营实战 阎立忠 著	目前中国第一本系统解读产业园区和产业地产建设运营的实战宝典	从认知、策划、招商到运营全面了解地产策划
	人文商业地产策划 戴欣明 著	城市与商业地产战略定位的关键是不可复制性, 要发现独一无二的“味道”	突破千城一面的策划困局
经营类: 企业如何赚钱, 如何抓机会, 如何突破, 如何“开源”			
	书名·作者	内容/特色	读者价值
抓方向	让经营回归简单·升级版 宋新宇 著	化繁为简抓住经营本质: 战略、客户、产品、员工、成长	经典, 做企业就这几个关键点!
	企业由小到大要过哪些坎 卢强 著	老板手里的一张“企业成长路线图”	现在我在哪儿, 未来还要走哪些路, 都清楚了
	企业二次创业成功路线图 夏惊鸣 著	企业曾经抓住机会成功了, 但下一步该怎么办?	企业怎样获得第二次成功, 心里有个大框架了
	老板经理人双赢之道 陈明 著	经理人怎养选平台、怎么开局, 老板怎样选/育/用/留	老板生闷气, 经理人牢骚大, 这次知道该怎么办了
	简单思考: AMT 咨询创始人自述 孔祥云 著	著名咨询公司 (AMT) 的 CEO 创业历程中点点滴滴的经验与思考	每一位咨询人, 每一位创业者和经营管理经营者, 都值得一读
	企业文化的逻辑 王祥伍 黄健江 著	为什么企业绩效如此不同, 解开绩效背后的文化密码	少有的深刻, 有品质, 读起来很流畅
思维突破	使命驱动企业成长 高可为 著	钱能让一个人今天努力, 使命能让一群人长期努力	对于想做事业的人, “使命”是绕不过去的
	移动互联新玩法: 未来商业的格局和趋势 史贤龙 著	传统商业、电商、移动互联, 三个世界并存, 这种新格局的玩法一定要懂	看清热点的本质, 把握行业先机, 一本书搞定移动互联网
	画出公司的互联网进化路线图: 用互联网思维重塑产品、客户和价值 李蓓 著	18 个问题帮助企业一步步梳理出互联网转型思路	思路清晰、案例丰富, 非常有启发性
	重生战略: 移动互联网和大数据时代的转型法则 沈拓 著	在移动互联网和大数据时代, 传统企业转型如同生命体打算与再造, 称之为“重生战略”	帮助企业认清移动互联网环境下的变化和应对之道
	创造增量市场: 传统企业互联网转型之道 刘红明 著	传统企业需要用互联网思维去创造增量, 而不是用电子商务去转移传统业务的存量	教你怎么在“互联网+”的海洋中创造实实在在的增量
	7 个转变, 让公司 3 年胜出 李蓓 著	消费者主权时代, 企业该怎么办	这就是互联网思维, 老板有能这样想, 肯定倒不了
	跳出同质思维, 从跟随到领先 郭剑 著	66 个精彩案例剖析, 帮助老板突破行业长期思维惯性	做企业竟然有这么多玩法, 开眼界
	麻烦就是需求 难题就是商机 卢根鑫 著	如何借助客户的眼睛发现商机	什么是真商机, 怎么判断、怎么抓, 有借鉴
	2015 本土管理实践与创新论坛思想荟萃	加速本土管理思想的孕育诞生, 促进本土管理创新成果更好地服务企业、贡献社会	各个作者本年度最新思想, 帮助读者拓宽眼界、突破思维

续表

管理类:效率如何提升,如何实现经营目标,如何“节流”			
	书名·作者	内容/特色	读者价值
通用管理	1. 让管理回归简单·升级版 2. 让经营回归简单·升级版 3. 让用人回归简单 宋新宇 著	宋博士的“简单”三部曲,影响 20 万读者,非常经典	被读者热情地称作“中小企业的管理圣经”
	边干边学做老板 黄中强 著	创业 20 多年的老板,有经验、能写、又愿意分享,这样的书很少	处处共鸣,帮助中小企业老板少走弯路
	阿米巴经营的中国模式 李志华 著	让员工从“要我干”到“我要干”,价值量化出来	阿米巴在企业如何落地,明白思路了
	阿米巴中国落地实践三部曲之科学划分阿米巴 胡八一 著	重点讲解如何科学划分阿米巴单元,阐述划分的实操要领、思路、方法、技术与工具	最大限度减少“推行风险”和“摸索成本”,利于公司成功搭建适合自身的个性化阿米巴经营体系
	欧博心法:好管理靠修行 曾伟 著	用佛家的智慧,深刻剖析管理问题,见解独到	如果真的有‘中国式管理’,曾老师是其中标志性人物
流程管理	1. 用流程解放管理者 2. 用流程解放管理者 2 张国祥 著	中小企业阅读的流程管理、企业规范化的书	通俗易懂,理论和实践的結合恰到好处
	跟我们学建流程体系 陈立云 著	畅销书《跟我们学做流程管理》系列,更实操,更细致,更深入	更多地分享实践,分享感悟,从实践总结出来的方法论
战略落地	公司大了怎么管:从靠英雄到靠组织 AMT 金国华 著	第一次详尽阐释中国快速成长型企业的特点、问题及解决之道	帮助快速成长型企业领导及管理团队理清思路,突破瓶颈
	低效会议怎么改:每年节省一半会议成本的秘密 AMT 王玉荣 著	教你如何系统规划公司的各级会议,一本工具书	教会你科学管理会议的办法
	年初订计划,年尾有结果:战略落地七步成诗 AMT 郭晓 著	7 个步骤教会你怎么让公司制定的战略转变为行动	系统规划,有效指导计划实现
企业案例·老板传记	宗:一位制造业企业家的思考 杨涛 著	1993 年创业,引领企业平稳发展 20 多年,分享独到的心得体会	难得的一本老板分享经验的书
	简单思考:AMT 咨询创始人自述 孔祥云 著	著名咨询公司 (AMT) 的 CEO 创业历程中点点滴滴的经验与思考	每一位咨询人,每一位创业者和经营管理经营者,都值得一读
	六个核桃凭什么:从 0 到 150 亿 张学军 著	首部全面揭秘养元六个核桃裂变式成长的巨著	学习优秀企业的成长路径,了解其背后的理论体系
	三四线城市超市如何快速成长:解密甘雨亭 IBMG 国际商业管理集团 著	国内外标杆企业的经验+本土实践量化数据+操作步骤、方法	通俗易懂,行业经验丰富,宝贵的行业量化数据,关键思路和步骤
	中国首家未来超市:解密安徽乐城 IBMG 国际商业管理集团 著	本书深入挖掘了安徽乐城超市的试验案例,为零售企业未来的发展提供了一条可借鉴之路	通俗易懂,行业经验丰富,宝贵的行业量化数据,关键思路和步骤
	借力咨询:德邦成长背后的秘密 官同良 王祥伍 著	讲述德邦是如何借助咨询公司的力量进行自身与发展的	来自德邦内部的第一线资料,真实、珍贵,令人受益匪浅
人力资源	回归本源看绩效 孙波 著	让绩效回顾“改进工具”的本源,真正为企业所用	确实是来源于实践的思考,有共鸣
	曹子祥教你做绩效管理 曹子祥 著	复杂的理论通俗化,专业的知识简单化,企业绩效管理共性问题的解决方案	轻松掌握绩效管理
人力资源	把招聘做到极致 远鸣 著	作为世界 500 强高级招聘经理,作者数十年招聘经验的总结分享	带来职场思考境界的提升和具体招聘方法的学习
	人才评价中心·超级漫画版 邢雷 著	专业的主题,漫画的形式,只此一本	没想到一本专业的书,能写成这效果

续表

人力资源	走出薪酬管理误区 全怀周 著	剖析薪酬管理的 8 大误区,真正发挥好枢纽作用	值得企业深读的实用教案
	集团化人力资源管理实践 李小勇 著	对搭建集团化的企业很有帮助,务实,实用	最大的亮点不是理论,而是结合实际深入剖析
	我的人力资源咨询笔记 张伟 著	管理咨询师的视角,思考企业的 HR 管理	通过咨询师的眼睛对比很多企业,有启发
	本土化人力资源管理 8 大思维 周剑 著	成熟 HR 理论,在本土中小企业实践中的探索和思考	对企业的现实困境有真切体会,有启发
	HRBP 是这样炼成的之“菜鸟起飞” 新海 著	以小说的形式,具体解析 HRBP 的职责,应该如何操作,如何为业务服务	实践者的经验分享,内容实务具体,形式有趣
企业文化	华夏基石方法:企业文化落地本土实践 王祥伍 谭俊峰 著	十年积累、原创方法、一线资料,和盘托出	在文化落地方面真正有洞察,有实操价值的书
	企业文化的逻辑 王祥伍 著	为什么企业之间如此不同,解开绩效背后的文化密码	少有的深刻,有品质,读起来很流畅
	企业文化激活沟通 宋籽宸 安琪 著	透过新任 HR 总经理的眼睛,揭示出沟通与企业文化的关系	有实际指导作用的文化落地读本
	在组织中绽放自我:从专业化到职业化 朱仁健 王祥伍 著	个人如何融入组织,组织如何助力个人成长	帮助企业员工快速认同并投入到组织中去,为企业发展贡献力量
生产管理	高员工流失率下的精益生产 余伟辉 著	中国的精益生产必须面对和解决高员工流失率问题	确实来源于本土的工厂车间,很务实
	车间人员管理那些事儿 岑立聪 著	车间人员管理中处理各种“疑难杂症”的经验和方法	基层车间管理者最闹心、头疼的事,‘打包’解决
	1. 欧博心法:好管理靠修行 2. 欧博心法:好工厂这样管 曾伟 著	他是本土最大的制造业管理咨询机构创始人,他从 400 多个项目、上万家企业实践中锤炼出的欧博心法	中小制造型企业,一定会有很强的共鸣
	欧博工厂案例 1:生产计划管控对话录 欧博工厂案例 2:品质技术改善对话录 欧博工厂案例 3:员工执行力提升对话录 曾伟 著	最典型的问题、最详尽的解析,工厂管理 9 大问题 27 个经典案例	没想到说得这么细,超出想象,案例很典型,照搬都可以了
	苦中得乐:管理者的第一堂必修课 曾伟 编著	曾伟与师傅大愿法师的对话,佛学与管理实践的碰撞,管理禅的修行之道	用佛学最高智慧看透管理
	比日本工厂更高效 1:管理提升无极限 刘承元 著	指出制造型企业管理的六大积弊;颠覆流行的错误认知;掌握精益管理的精髓	每一个企业都有自己不同的问题,管理没有一剑封喉的秘笈,要从现场、现物、现实出发
	比日本工厂更高效 2:超强经营力 刘承元 著	企业要获得持续盈利,就要开源和节流,即实现销售最大化,费用最小化	掌握提升工厂效率的全新方法
	比日本工厂更高效 3:精益改善力的成功实践 刘承元 著	工厂全面改善系统有其独特的目的取向特征,着眼于企业经营体质(持续竞争力)的建设与提升	用持续改善力来飞速提升工厂的效率,高效率能够带来意想不到的高效益
	IE 精益:提高工厂有效产出之道 党新民 苏迎斌 蓝旭日 著	系统的阐述了 IE 技术的来龙去脉以及操作方法	使员工与企业持续获利

续表

员工素质提升	跟老板“偷师”学创业 吴江萍 余晓雷 著	边学边干,边观察边成长,你也可以当老板	不同于其他类型的创业书,让你在 工作中积累创业经验,一举成功
	销售轨迹:一位快消品营销总 监的拼搏之路 秦国伟 著	本书讲述了一个普通销售员打 拼成为跨国企业营销总监的真实奋 斗历程	激励人心,给广大销售员以力量和 鼓舞
	在组织中绽放自我:从专业化 到职业化 朱仁健 王祥伍 著	个人如何融入组织,组织如何助 力个人成长	帮助企业员工快速认同并投入到 组织中去,为企业发展贡献力量
	企业员工弟子规:用心做小事, 成就大事业 贾同领 著	从传统文化《弟子规》中学习企 业中为人处事的办法,从自身做起	点滴小事,修养自身,从自身的改 善得到事业的提升
	手把手教你做顶尖企业内训 师:TTT培训师宝典 熊亚柱 著	从课程研发到现场把控、个人提 升都有涉及,易读易懂,内容丰富 全面	想要做企业内训师的员工有福了, 本书教你如何抓住关键,从入门到 精通
营销类:把客户需求融入企业各环节,提供“客户认为”有价值的东西			
营销模式	书名·作者	内容/特色	读者价值
	变局下的营销模式升级 程绍珊 叶宁 著	客户驱动模式、技术驱动模式、资 源驱动模式	很多行业的营销模式被颠覆,调整 的思路有了!
	卖轮子 科克斯【美】	小说版的营销学!营销理念巧妙 贯穿其中,贵在既有趣,又有深度	经典、有趣!一个故事读懂营销精 髓
	弱势品牌如何做营销 李政权 著	中小企业虽有品牌但没名气,营 销照样能做的有声有色	没有丰富的实操经验,写不出这么 具体、详实的案例和步骤,很有启发
	老板如何管营销 史贤龙 著	高段位营销 16 招,好学好用	老板能看,营销人也能看
组织和团队	动销:产品是如何畅销起来的 吴江萍 余晓雷 著	真切切告诉你,产品究竟怎么 才能卖出去	击中痛点,提供方法,你值得拥有
	升级你的营销组织 程绍珊 吴越舟 著	用“有机性”的营销组织替代“营 销能人”,营销团队变成“铁营盘”	营销队伍最难管,程老师不愧是营 销第 1 操盘手,步骤方法都很成熟
	用数字解放营销人 黄润霖 著	通过量化帮助营销人员提高工作 效率	作者很用心,很好的常备工具书
	成为优秀的快消品区域经理 伯建新 著	37 个“怎么办”分析区域经理的 工作关键点	可以作为区域经理的‘速成催化 器’
	一位销售经理的工作心得 蒋军 著	一线营销管理人员想提升业绩却 无从下手时,可以看看这本书	一线的真实感悟
	快消品营销:一位销售经理的 工作心得 2 蒋军 著	快消品、食品饮料营销的经验之 谈,重点突出	来源于实战的精华总结
	销售轨迹:一位快消品营销总 监的拼搏之路 秦国伟 著	本书讲述了一个普通销售员打 拼成为跨国企业营销总监的真实奋 斗历程	激励人心,给广大销售员以力量和 鼓舞
	用营销计划锁定胜局:用数字 解放营销人 2 黄润霖 著	全方位教你怎么做好营销计划, 好学好用真简单	照搬套用就行,做营销计划再也不 头痛
	快消品营销人的第一本书:从 入门到精通 刘雷 伯建新 著	快消行业必读书,从入门到专业	深入细致,易学易懂
营销案例	解决方案营销实战案例 刘祖轲 著	用 10 个真实案例讲明白什么是工 业品的解决方案式营销,实战、实用	有干货、真正操作过的才能写得 出来
	招招见销量的营销常识 刘文新 著	如何让每一个营销动作都直指销 量	适合中小企业,看了就能用

续表

营销案例	我们的营销真案例 联纵智达研究院 著	五芳斋粽子从区域到全国/诺贝尔瓷砖门店销量提升/利豪家具出口转内销/汤臣倍健的营销模式	选择的案例都很有代表性,实在、实操!
	中国营销战实录:令人拍案叫绝的营销真案例 联纵智达 著	51 个案例,42 家企业,38 万字,18 年,累计 2000 余人次参与……	最真实的营销案例,全是一线记录,开阔眼界
	双剑破局:沈坤营销策划案例集 沈 坤 著	双剑公司多年来的精选案例解析集,阐述了项目策划中每一个营销策略的诞生过程,策划角度和方法	一线真实案例,与众不同的策划角度令人拍案叫绝、受益匪浅
产品	产品炼金术 I:如何打造畅销产品 史贤龙 著	满足不同阶段、不同体量、不同行业企业对产品的完整需求	必须具备的思维和方法,避免在产品问题上走弯路
	产品炼金术 II:如何用产品驱动企业成长 史贤龙 著	做好产品、关注产品的品质,就是企业成功的第一步	必须具备的思维和方法,避免在产品问题上走弯路
	新产品开发管理,就用 IPD 郭富才 著	10 年 IPD 研发管理咨询总结,国内首部 IPD 专业著作	一本书掌握 IPD 管理精髓
品牌	中小企业如何建品牌 梁小平 著	中小企业建品牌的入门读本,通俗、易懂	对建品牌有了一个整体框架
	采纳方法:破解本土营销 8 大难题 朱玉童 编著	全面、系统、案例丰富、图文并茂	希望在品牌营销方面有所突破的人,应该看看
	中国品牌营销十三战法 朱玉童 编著	采纳 20 年来的品牌策划方法,同时配有大量的案例	众包方式写作,丰富案例给人启发,极具价值
	今后这样做品牌:移动互联网时代的品牌营销策略 蒋军 著	与移动互联网紧密结合,告诉你老方法还能不能用,新方法怎么用	今后这样做品牌就对了
渠道通路	快消品营销与渠道管理 谭长春 著	将快消品标杆企业渠道管理的经验和方法分享出来	可口可乐、华润的一些具体的渠道管理经验,实战
	传统行业如何用网络拿订单 张 进 著	给老板看的第一本网络营销书	适合不懂网络技术的经营决策者看
	采纳方法:化解渠道冲突 朱玉童 编著	系统剖析渠道冲突,21 个渠道冲突案例、情景式讲解,37 篇讲义	系统、全面
	学话术 卖产品 张小虎 著	分析常见的顾客异议,将优秀的话术模块化	让普通导购员也能成为销售精英
	向高层销售:与决策者有效打交道 贺兵一 著	一套完整有效的销售策略	有工具,有方法,有案例,通俗易懂
	通路精耕操作全解:快消品 20 年实战精华 周 俊 陈小龙 著	通路精耕的详细全解,每一步的具体操作方法和表单全部无保留提供	康师傅二十年的经验和精华,实践证明的最有效方法,教你如何主宰通路
思想·文化:把客户需求融入企业各环节,提供“客户认为”有价值的东西			
思想·文化	书名·作者	内容/特色	读者价值
	史幼波中庸讲记(上下册) 史幼波 著	全面、深入浅出地揭示儒家中庸文化的真谛	儒释道三家思想融汇贯通
	史幼波心经讲记(上下册) 史幼波 著	句句精讲,句句透彻,佛法经典的多角度阐释	通俗易懂,将深刻的教理以浅显的语言讲出来
	史幼波大学讲记 史幼波 著	用儒释道的观点阐释大学的深刻思想	一本书读懂传统文化经典
	史幼波《周子通书》《太极图说》讲记 史幼波 著	把形而上的宇宙、天地,与形而下的社会、人生、经济、文化等融合在一起	将儒家的一整套学修系统融合起来



第一章 品牌化：工业品企业必走之路

- 一、正确看待工业品品牌的价值 / 3
- 二、工业品品牌打造的必要条件 / 7
- 三、如何选择正确的品牌战略 / 12
- 四、中小工业品企业更要做品牌 / 19

第二章 工业品品牌策划战略

- 一、核心：品牌接触点管理 / 23
- 二、品牌策划必须与市场战略对接 / 26
- 三、开展系统性的品牌策划工作 / 28
- 四、与专业品牌策划公司有效合作 / 31
- 五、如何做好企业调研的深度访谈 / 36
- 六、工业品企业的要素品牌战略 / 39
- 七、工业品品牌标杆管理法 / 44

第三章 工业品品牌策划实施

- 一、工业品企业的 VIS 策划 / 51
- 二、工业品企业如何做广告 / 55
- 三、工业品品牌营销必须关注“内容” / 62



- 四、工业品品牌营销可巧用卡通形象 / 64
- 五、工业品品牌价值塑造之新趋势：情感化 / 68
- 六、如何影响企业的购买中心 / 71
- 七、如何制订年度品牌营销预算 / 76
- 八、工业品品牌老化如何涅槃重生 / 78
- 九、隐形冠军借助品牌营销赢得基业长青 / 81
- 十、外资企业品牌营销必须本土化 / 84

第四章 工业品品牌营销基本工具

- 一、打造有效的工业品品牌营销工具 / 91
- 二、创作具有销售力的工业品企业网站 / 96
- 三、深挖工业品品牌展会营销新效用 / 100
- 四、策划摄制有效的工业品企业宣传片 / 105
- 五、做好企业产品样本和宣传册 / 107
- 六、工业品广告的创作误区和创作原则 / 112
- 七、组织有效的工业品企业代理商年会 / 116
- 八、巧用视频语言做好工业品品牌营销 / 118

第五章 寻求新的品牌营销工具

- 一、新型营销工具：案例 / 125
- 二、新型营销工具：工厂厂区 / 129
- 三、新型营销工具：3D 动画 / 131