

汇海科技
WINHI
移动商务专家

睿驰™ RSCH
商业互动



构建 战略终端

← 移动互联网改变商业未来 →

持续互动能力是商业成功的重要指标

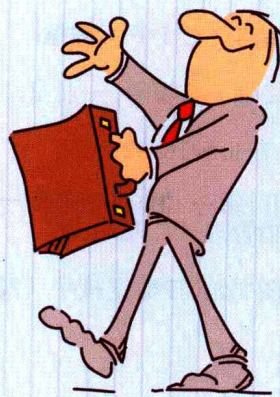
GOUJIAN
ZHANLUEZHONGDUAN

雷源◎著

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

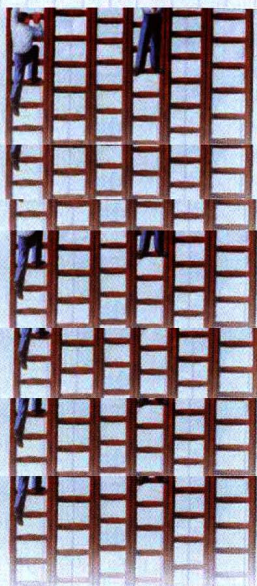


构建 战略终端



← 移动互联网改变商业未来 →

雷源◎著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

构建战略终端 / 雷源著. —北京: 人民邮电出版社,
2008.12
ISBN 978-7-115-18992-9

I. 构… II. 雷… III. 移动通信—互联网络—应用—企
业管理: 供销管理 IV. F274-39

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第158384号

内 容 提 要

本书从移动互联网与商业相结合的角度出发,以解决商业中难以解决的客户互动问题为切入点,阐述了如何在战略和终端条件不变的情况下,连接品牌与消费者,迅速提升终端执行力,不断改善品牌的影响力,帮助商家建立自己的忠诚客户群体。本书所讲述的内容对于需要长期持续、稳定、发展和壮大的企业来说,是一种全新的商业经营思维。

本书不仅适合企业的销售人员阅读学习,也可供包括商业谈判、资源整合、拍卖等方面在内的相关人员学习参考。

构建战略终端

-
- ◆ 著 雷 源
责任编辑 梁 凝
执行编辑 李 强
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1000 1/16
印张: 13.5 2008年12月第1版
字数: 228千字 2008年12月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-18992-9/F

定价: 48.00元

读者服务热线: (010)67120142 印装质量热线: (010)67129223
反盗版热线: (010)67171154

谨以此书献给全中国的商业精英

《构建战略终端》把基于移动互联网的信息技术与商业、营销、品牌、终端及消费者连接起来，以解决商业中难以解决的客户互动为切入点，跨越多个领域，摆脱时空限制，解除中间流程，帮助企业构建快捷、稳定、低成本、高效率和互动的商业盈利模式，与企业共同创造商业奇迹！



汇海科技 (www.winhi.net.cn) 是中国移动信息化领域的开拓者和领先的服务提供商。其产品涵盖移动商务基础服务、移动营销、移动管理和移动商务行业解决方案四大系列，致力于打造中国移动商务领域领先的营销模式，推动移动商务发展，帮助客户创造价值。

几乎所有的公司都是销售型公司，他们面临相同的市场进攻与防守问题。制定战略而不考虑终端的执行，将是企业的最大灾难。终端的失败将导致战略的失败，战略的成功必然是终端的成功。



睿驰TM RICH
商业互动

睿驰商业互动 (www.rich2010.cn)
专业研究中国移动互联网领域与商业的结合点，以品牌与消费者的互动为切入点，帮助中国品牌快速进入移动商务新时代，以传统营销和移动营销相结合为工具，借助基于无线互联网开发的信息技术，针对商业客户提供系统的整体解决方案及技术平台。

本书特别推荐者

iResearch

艾瑞咨询集团

I,m here 創源廣告

RIM 分媒传播
R I M M E D I A
媒体整合专家

Youe
上海悠逸信息技术有限公司

新网互聯
www.DNS.com.cn

IT专家网
Ctocio.com.cn



維新中國管理(香港)研究院

點意
C&C

深圳市点意盛世科技有限公司



CROSSOVER
酷越文化

CSG
成胜集团

成胜系统集成有限公司

知行天下
Anydream

艾瑞网
iResearch.cn

构建 战略终端



序 一

移动互联网强势崛起，商业信息化潜力巨大！

看完《构建战略终端》这本关于描述移动互联网产业的未来发展理论和实践的书，雷源对于移动互联网产业独到的观点和格外鲜明的表达方式，都让我有了深深的感触。

改革开放以来，我国通信业在发展中改革，在改革中发展，尤其是信息时代的来临使新型商业模式、技术、应用不断推陈出新。伴随着中国在第三代移动通信技术方面的巨大投入，互联网正逐步与无线互联网融合，这个产业正呈现前所未有的迅猛发展势头，这是一个实现历史性跨越的时代。

当前，我国移动用户数量持续激增，截至2008年7月1日已超过6亿，而且每年都在以6000~7000万的幅度增长，这使得中国移动互联网的发展具备了很好的条件。

以移动互联网为载体的商业信息化运动正全面展开，在市场经济的大潮下，作者提出的理论和实践将深刻影响和指引所有人对这次信息浪潮的感受！

透过《构建战略终端》我们还可以看到移动互联网入口与商业结合、工业信息化到商业信息化、商业模式创新、消费拉动内需、帮助中国创建1000个具有世界竞争力的名牌、商业互动引擎、建立具有中国特色的信息产业发展模式、信息技术的深度应用等多方面的内容。

《构建战略终端》适合于任何商业的互动系统，通过在商业中设计更多的互动模式，不断实现客户惊喜，使消费者紧密地锁定品牌。在未来商品极大丰富的时代，商业娱乐化可能就是商业追求的最高境界。

中国的市场营销实践走到今天，没有任何一个市场可以像中国市场这样多姿多彩，复杂而又富有激情！

这是一本对未来互动商业的预言书，预测未来最好的方法就是创造，中国的商业信息化理论将会随实践逐步丰富起来，不断完善和发展。

作者在这里开渠引源，随着更多的人投身到移动互联网这一领域中，相信在不远的将来，这里必然会是一片浩瀚海洋，包罗万象，气象万千。

祝雷源和他的《构建战略终端》助力您在商业上更加成功！

汇海科技开发有限公司 董事长 杨勇

2008年8月20日于深圳

序 二

在互联网产业飞速发展的今天，新型商业模式、技术、应用不断推陈出新，伴随着中国在第三代移动通信技术方面的巨大投入，互联网正逐步与无线网络相融合，这个产业正呈现前所未有的迅猛发展势头，这是一个新机遇的开始！

拿到《构建战略终端》这本关于描述移动互联网产业未来发展的理论和实践的书，忍不住一气读完，作者独特的观点和表达方式让这本书显得与众不同。

《构建战略终端》摆脱了欧美战略和营销理论思维的束缚，解决问题完全与中国国情结合，描述时没有过分强调技术的特性，而是从传统营销、战略、品牌、终端、消费者等多种角度思考如何将技术与商业相结合，这样在商业中大范围推广和普及这种技术将会为商业带来彻底的变革，使战略终端体系重新定义了新型的品牌与客户关系，重新定义了战略与终端的关系。

《构建战略终端》是适合于每种商业的互动书，通过在商业中设计更多的互动模式，不断实现客户惊喜，使消费者紧密地锁定品牌，那么在未来，商业娱乐化可能就是商家追求的最高境界了。

与此同时，当商家实现自己对终端消费者信息收集和汇总的目标时，面对庞大的信息数据开展更加准确的营销互动，商家将拥有自己的准确客户数据和广告投放平台，这种模式将会对传统广告业产生巨大的整合、拆分和变革的作用。

借助基于移动互联网技术的信息技术与商业的结合，传统商业的发展将实现全程自动化，用系统替代人力，用无人干预的流技术实现商业中所有流的融合，雷源在这方面的深入研究使商业变得更加自主，真正实现了从被动到主动、再到互动的商业变革！

这是一个伟大的创新！

艾瑞咨询集团 副总裁 黄嘉骊

2008年8月18日于北京

前 言

本书是一本描述移动互联网技术与商业、营销、战略、品牌、终端及消费者结合的创新商业书。

本书的写作是一个思维和实践的过程，书中的内容涉及企业和商业的方方面面，融合了对多种行业从不同角度的思考，整个经历就像是在商业时空中作无数次的跨越与穿越。创造的乐趣、思维的惊喜、智慧的误区，最终这个快乐的过程让我把思维中设想的商业未来全部用文字和图表呈现出来。

品牌的成长与长期盈利的关系密不可分，短暂和偶然的成功并不是一个成功的公司所追求的。在本书中，我们重新审视了行业、企业、商业、市场、品牌、产品、客户和竞争对手，重新审视了商业的过去、现在和将来，并从现象和本质中洞察到新的力量，同时也对这些理念进行了大量实践。这是个快乐的过程，我常常沉醉其中，像一个孩子似的突然发现和拥有了心仪已久的玩具，傻傻呆呆地独自笑出来……

本书所反映的是移动互联网与商业结合的核心理念，介绍了怎样通过教育的方式开展低成本和高效率的互动。在中国不缺少优秀的人才、技术、创意，但缺少的往往是对未来发展的洞察力、影响力、连接力、规划力和执行力，未来人们将要用5%的资源撬动和整合移动互联网领域95%的资源，实现伟大的商业互动梦想。

本书的内容跨越多个领域，摆脱时空限制，解除中间流程，可以帮助企业构建快捷、稳定、低成本、高效率和互动的商业盈利模式，与企业共同创造商业奇迹！

构建战略终端，消除一切商业中间流程，让商业互动没有障碍，帮助企业获得巨大的利润，掌握战略终端，促进中国的企业更加成功。

在这本书的写作和出版过程中，我得到了许多好朋友的帮助和鼓励：董伟剑（充满智慧的好朋友）、王聚师（和我一起成功的铁杆搭档）、秦昊（正在走向成功的新时代企业家）、黄嘉骊（有敏锐洞察力的互联网专家）、于东鸿（企业自动化的新模式开创者）、月影（热情率真的人脉专家）、廖晓（开放的战略专家）……还有很多很多给予我帮助的朋友，在这里一并致谢！

雷 源

2008年8月28日 于深圳

本书为你精心准备

【阅读关键词】

战略终端、流程、自动完成、终端执行力、专卖店盈利、连锁经营、核心理念、销售执行、品牌传播、终端延续、持续盈利、进攻与防守、产品技术、销售技术、培训技术、主持技术、销售地图、顾问式、大客户、撮合、撮合营销技术、移动互联网、与商业的结合、智慧型、团队训练、技能培育、源动力。

【适合实践的人群】 【支持对象】

企业总裁、总经理、销售总经理、营销负责人、销区经理、高级管理人员、策划师、培训师等。

经销商、代理商、分公司、办事处、战略合作伙伴及其他各类渠道。

所有产品与非产品（服务、技术、方案）销售人员。

专卖店销售、大客户销售、顾问式销售、会议式销售、大型项目销售、直销、业务销售、兼职销售、促销人员。

技术支持、售后服务、客户投诉处理人员。

互动型营销中心、互动型策划中心和互动型营销机构。

【尽信书不如无书】

在阅读完本书后，请一定要用怀疑的眼光再多次阅读，你会发现事物的矛盾性和从不同角度思考问题是使人思维敏锐和缜密的最佳方式。

如果您认可我们的方法，请随时与我们联系，获得支持！



实施商业互动营销
通过短信了解详情
手机编辑短信
“睿驰互动”
到“12114”
咨询、留言
或获得支持

目 录

CONTENTS

CONTENTS

CONTENTS

- ◆ 第一章 审视盈利模式 中国市场机会 / 1
- ◆ 第二章 找准盈利机会 构建战略终端 / 23
- ◆ 第三章 重建思维模式 企业圈地运动 / 49
- ◆ 第四章 连接价值平台 实现战略终端 / 65
- ◆ 第五章 整合多种资源 实现商业互动 / 95
- ◆ 第六章 创新广告思维 媒体重新塑造 / 173
- ◆ 附 录 商业互动营销 课程认证计划 / 197

商家一直研究潜在客户和消费者，期望有一天有更多的人购买产品，这并不成功；借助战略终端理论和实践，所有的消费者都在研究品牌的时候，品牌才获得真正的成功。

战略终端系统帮助您快速建立自动化的系统，让客户自动找到你，然后互动地完成后面的所有交易。

第一章



审视盈利模式 中国市场机会

大多数商业的决策都不是依靠数据进行，而是依靠感觉！这是一切风险的开始！





无论是大型连锁企业，还是区域品牌代理商，或是小型商业单位，利用构建战略终端的系统，都能够取得短期和中长期的持续回报。

盈利和持续盈利能力是企业发展的源动力！

战略终端提供整体的解决方案，而不是片段或点子。



中国众多 中小型企业现状

一夜之间，传统商业的竞争变得更加激烈了！

生产是为销售而准备的，多元化的中国市场中许多行业产品的特殊性决定了销售的特殊性，受市场流通和诸多因素的限制，销量只能在一定的范围内徘徊波动，无法突破销售业务额提升的瓶颈，同时受外界偶然变化因素影响太多，企业无法实现持续的提升，又常常陷入行业价格战的恶性循环之中，不能自拔。

然而优秀品牌的销售量呈稳定的增长趋势，通过稳定地掌控终端和顾客，增强和优化品牌传播力度，增强与顾客的深度互动，最终实现市场占有率、品牌知名度和销售额的持续增长。

中国企业发展过程中的特殊性，使企业在任何成熟的战略中都难以找到直接适用的模型。

中国企业的销售大多只是实现了从生产领域向流通领域的转移，并没有使流通领域的产品实现向消费领域的转变，只能通过区域市场的经销商来实现销售。在这种情况下，上下游只是一味地注重产品利润最大化，在最短时间内挣更多的钱，根本不考虑品牌在市场的长期发展，不愿意为品牌建设投入，甚至过分透支品牌在当地市场的生命力。

许多企业为了保持自身产品的产销收支平衡，必须解决巨大的产能压力，一味地注重销量，没有预留足够的利润空间去操作品牌和市场，因此无法掌控终端。

价格战使企业在产品的研发空间和品牌建设方面资金严重不足，而品牌的健康培育和成长，需要足够的利润空间，才能延续发展壮大。

更多企业因为经营的短期思路高于一切，将“圈钱”作为企业的重要目标，因此在本书中，我们将与大家一起重新审视行业、企业、市场、品牌、终端和执行，帮助企业建立对产品持续创新、塑造高端品牌形象、建立长期可持续发展精耕细作的终端市场而共同努力。

企业的战略从理论 上来讲都完全正确

企业的战略从一定阶段上讲都非常正确，但纵观整个市场在一定时间内的变化，中国的商业社会发展只有这么短的时间，我们发现对于市场中的现在和将来却非常迷失。

许多企业和经销商在终端市场的建设中经历了疯狂的发展时期，获得了巨大的利润积累，但经营能力、顾客群体、人才团队等并没有与财富积累速度同步，随着外界环境的变化，许多企业在一定程度上迷失了方向。

在中国市场中对于企业和经销商而言资金并不是主要问题，他们迫切需要提升的愿望与日俱增。如果能够针对终端的稳固建设和发展提供创新的产品、适应市场的理念、优秀的品牌以及优秀人才对经销商团队的引导，注重执行力度和效果，就有可能帮助他们持续稳固地掌控终端及附加的全部重要资源。

因此本书提出一个重要的理论——战略终端。

- ◆ 战略终端理论对于需要长期持续稳定、发展和壮大的企业，是一种全新的视角。
- ◆ 战略终端理论提供许多可借鉴和操作的方法，力图从原理与实践上解决这个牵扯到多层面及多角度的商业难题。
- ◆ 战略终端并不急于改变企业固有的战略方针、经营理念与运作方式，而是在所有条件保持不变的情况下，寻求最佳的系统解决方案。

因此从下面几个方面来调整出一套更加适合的战略与终端关系，这样战略终端的释义如下。

1. 基于战略高度思考终端执行，在终端实践中实现战略意图。
2. 设计从战略到终端贯彻的全员执行力。
3. 基于信息化技术建立以流程为导向的战略终端实施系统。





为什么许多公司的业绩 会持续下滑或不稳定

优质的产品！低廉的价格！有吸引力的促销！舒适的销售环境！热情的服务！

商家想尽一切办法取悦消费者，为什么消费者还是不满意？

销售业绩持续下滑或不稳定的公司在想什么？

被动的人这样思考。

◆ 找借口，把所有责任都推卸给别人（厂家、产品、公司、薪酬、顾客、店面、政策、市场、竞争、对手等）。

◆ 压缩各项费用，快速止痛。

◆ 增加各项费用，期望通过投入获得回报。

主动的人这样思考。

◆ 重新装修店面。

◆ 培训、更换或增加销售人员。

◆ 投入更多广告和进行促销。

◆ 选择更容易销售出去的产品（通常是更低价的）。

然而令人们尴尬的问题是：无论你是乐观的思考，还是悲观的思考，你所担心的问题总是没有解决，而且会继续出现。

在未来，你希望你的销售模式是传统的依靠人与人面对面的实现，还是通过一种互动机制，自动获得客户并自动成交？

