



撮合TM 营销技术

← 快速实现大量交易 →

在所有条件不变的情况下，迅速提升终端执行力。增强品牌终端影响力，持续数倍提升销售业绩。

雷源◎著



撮合TM 营销技术



撮合营销技术谁用最有效?

实体产品销售
服务产品销售
企业资源整合
媒体资源整合
商务谈判沟通
企业理念传播

电话销售突破
产品技术支持
售后服务支持
渠道合作开发
产品同质化突破
专卖店运营

大客户连续销售
销售团队管理
连锁经营业招商
营销培训师培训

这是一本从微观层面解释企业盈利和持续盈利的原创作品



帮助企业解决重要问题:

实现产品差异
降低企业风险
降低销售费用
减少销售环节
缩短交易时间
提升销售业绩

实现大量交易
刺激重复消费
强化品牌传播
撮合综合能力
减少促销支出
培育优秀团队

发现商业机会
构建学习组织
实现知识积累
培育企业文化



分类建议: 营销教育、经营管理
人民邮电出版社网址: www.ptpress.com.cn

ISBN 978-7-115-18991-2



9 787115 189912 >

ISBN 978-7-115-18991-2/F

定价: 48.00 元

撮合TM 营销技术



← 快速实现大量交易 →

雷源◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

撮合营销技术 / 雷源著. —北京: 人民邮电出版社,
2008. 12
ISBN 978-7-115-18991-2

I. 撮… II. 雷… III. 市场营销学 IV. F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第158383号

内 容 提 要

撮合营销技术是一种销售技术, 帮助企业在所有条件不变的情况下, 只改变传统营销的思维策略与沟通技巧, 就能够使商家或企业快速实现大量交易。本书所讲述的内容是《销售智慧宝典》丛书的理论升华。

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

撮合营销技术

-
- ◆ 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: 13.75 2008年12月第1版
字数: 230千字 2008年12月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-18991-2/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

《撮合营销技术》所讲述内容帮助所有的企业解决两个问题：品牌在终端的正确传播，盈利和持续盈利。这是迄今为止最安全的客户接触和成交方式，同时撮合一切可能的事物建立关系，帮助商家快速实现大量交易。



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。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。

撮合营销技术是一种高级销售技术，针对影响销售的各种因素，做好充分的准备，考虑到每一个细节和可能的演变方向，考虑到每种可能的变化和结果。掌握真正的撮合规律，就能够迅速提升销售成功率，持续提升销售业绩。



睿驰TM R5CH
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产品及技术平台。

本书特别推荐者

iResearch
艾瑞咨询集团

I, m here 創源廣告

Yowe
上海悠逸信息技术有限公司

RIM 分媒传播
媒体整合专家

新网互联
www.DNS.com.cn



維新中國管理(香港)研究院

IT专家网
Ciclo.com.cn

点意
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

Anydream 知行天下

艾瑞网
iResearch.cn

迄今为止



最安全的客户接触和成交方式，撮合一切可能的事物建立关系，或帮助商业实现大量交易。

因此，这是一本从微观层面解释企业盈利和持续盈利的原创作品。



序

自从中国儒商之鼻祖——范蠡（Li）开始了中国的商业，商业社会发展至今，销售手段、技术不断地推陈出新，新的商业模式、营销理论逐年更新。尤其是30年来改革开放的大浪潮更是让人们的消费水平迅速提高，消费方式层出不穷，在中国经济与全球经济接轨并且不断变化的大趋势下，传统商业模式和营销技术正面临极大的挑战，在传统的商业模式下，你无法做到以不变应万变。

那么如何才能在新的市场环境中实现以不变应万变的商业必赢结果呢？这成为了每个企业必须面对和突破的课题，《撮合营销技术》在此给读者提供了宝贵的系统解决方案。

《撮合营销技术》帮助所有企业在所有条件不变的情况下迅速提升终端执行力，增强品牌终端影响力，持续数倍提升销售业绩。从营销、策划、管理、培训、服务和销售等多个领域切入，用最简单的方法解决营销执行力的问题，帮助营销中层、销售人员、客户服务等管理和销售人员智慧地完成任务。

观点新颖、思想深邃、横跨多个行业领域，作者雷源围绕传统商业模式中各个有可能造成交易失败的环节，展开了详细的介绍，并独创性地提出了撮合营销是一种技术，诠释了企业持续成功的原因必然与点点滴滴的积累密不可分。

雷源写书有两个特点：一是精练，二是清晰。在这本书里既能够找到清晰掌握销售的策略，又很容易找到支撑销售策略的方法和技巧，这种结合更便于营销和销售人员掌握撮合营销技术的精华。从这个角度来分析，这本书不仅仅是一本销售技巧书，而且是一本包含重要的销售价值观，蕴含了哲学的思想，帮助销售人员培育正确的心态来实现持续进步的图书。

据雷源介绍，撮合营销技术有三重境界：第一重境界，柔性接招；第二重境界，后发制人；第三重境界，以不变应万变。这样，读者至少可以有两点受益：第一，找到最安全的客户接触和成交方式，帮助商业实现大量交易；第二，撮合一切可能的事物建立关系。

衷心祝愿《撮合营销技术》帮助您在商业上获得更多的成功。

汇海科技开发有限公司董事长 杨勇

2008年8月20日于深圳

前言

经历了12年的策划、营销、管理、培训和销售实践，我常常对中国一线销售人员的现状和前途深感忧虑，无论企业的战略决策多么正确，没有经过正确训练的销售人员永远是制约销售公司发展的重要瓶颈。市场竞争的日趋激烈使更多的企业陷入被动的市场局面。

几乎所有的公司都是销售公司，区别仅仅在于销售的产品或服务不同。中国市场的特殊化使任何标准的理念都难以直接模仿和使用。各种理论从某种意义上来说都非常正确，然而企业中层和终端实施者能否正确理解和解码，将其变成一系列能够执行的市场行动，能否准确和智慧地执行这些计划，这才是企业长期发展和成功的关键所在。

本书所讲述的内容可帮助所有的企业解决两个问题：品牌在终端（正确）传播；盈利和持续盈利。

本书内容涉及策划、营销、管理、培训、服务和销售等多个领域，介绍了如何用简单的方法解决营销执行力的问题，可帮助企业在所有条件不变的情况下，迅速提升终端执行力，增强品牌终端影响力，持续数倍提升销售业绩。

本书介绍的是可靠的营销技术，书中所述内容可构成完善而严谨的教育系统。读者通过阅读本书，并循序渐进地从策略和实践方面着手，能够达到严谨地帮助企业提升，帮助营销中层、销售人员、客户服务等管理和销售人员智慧地完成的目的。

本书的编写目的是全力支持企业和销售型公司快速实现大量交易，支持企业长期持续稳定发展。

本书也是《构建战略终端》一书的实践版，旨在帮助商业部门和企业借助移动互联网的信息技术，获得无边界和跨越时空与地域的无限发展。

在写作和出版本书的过程中，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

本书为你而精心准备

【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、业务人员销售、兼职销售人员、促销人员

技术支持、售后服务、客户投诉处理人员

【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 中国市场困境与重建思维模式 / 1
- ◆ 第二章 销售就是人与人沟通实现销售 / 29
- ◆ 第三章 撮合营销技术 快速大量交易 / 51
- ◆ 第四章 通过降低风险而提高成功可能 / 85
- ◆ 第五章 中国特色的撮合营销技术实践 / 103
- ◆ 第六章 实战情景训练与业绩提升技术 / 147
- ◆ 第七章 记录进步过程 获利胜败积累 / 173
- ◆ 附 录 商业互动营销课程认证计划 / 201

帮助企业在所有条件不变的情况下，只改变传统营销的思维策略与沟通技巧，就能够帮助企业快速实现大量交易。

不是让企业复制店面或追加投资，而是帮助企业营销找到正确和行之有效的模式，复制这些成功的模式，提供销售策略和技巧，通过降低风险而持续提高成功的可能。

第一章

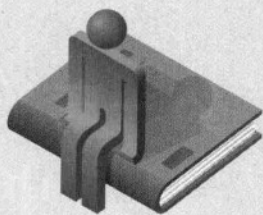


中国市场困境 与重建思维模式

面对诸多令企业和销售公司困惑已久的问题，撮合营销技术帮助行业、企业、经销商、员工和客户实现多赢。



方法正确都能迅速成功！



本书的写作基于雷源在11年终端营销过程中的切身实践及理论提升，读完此书并在实践中应用，你会发现销售业绩迅速得到数倍速提升。

撮合营销技术不是帮助你复制店面或追加投资，而是帮助你复制真正有效的成功销售模式。





实现销售持续提升 是销售公司的核心

大量的生产是为大量的销售而准备的，多元化的中国市场中，行业产品的特殊性决定了销售形式的特殊性，许多品牌在中国市场中的销量只能在一定的范围内徘徊，许多企业受市场流通的限制，无法突破终端销售业绩提升的瓶颈，同时受偶然因素影响太多，企业无法实现持续的销售提升，又常常陷入行业价格战的恶性循环之中，不能自拔。

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，主要的销售业绩往往是通过区域市场的经销商来实现的。在这种情况下，上下游只是一味地注重单个产品利润最大化，在最短时间内挣更多的钱，根本无暇考虑品牌在市场的长期发展，不愿意为品牌建设投入，甚至过份透支品牌在当地市场的生命力。

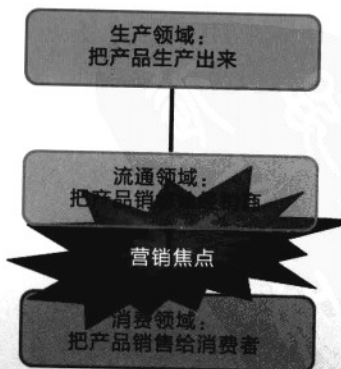
许多企业为了保持自身产品的产销收支平衡，必须解决巨大的产能压力，一味地追求走量，没有预留足够的利润空间去操作品牌和市场，因此失去了长远掌握终端的能力。

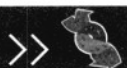
因为同质化引发严重的价格战，使产品的研发空间和品牌建设资金严重不足，影响品牌的健康成长。

更多企业因为经营的短期思路高于一切，“圈钱”成为企业的重要目标，甚至不惜疯狂透支市场。

流通领域到消费领域是企业永远的关注重点，通过下游的盈利和持续盈利能力，使品牌获得更好的积累和成长。

本书着重研究在企业现有条件大体不变的情况下，实现产品差异化、终端创新、塑造品牌、客户开发、长期可持续发展、竞争策略、终端圈地及终端精耕细作等企业面临的棘手问题。





企业和终端的压力

■ 无处不在

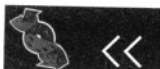
企业往往不止面对一种压力，多种压力同时存在往往使企业无所适从，资金链出现问题时，就立即感觉到任何环节都有问题。

上下游的关系往往是一种唇齿关系，也是一种博弈关系，更多的企业日益关注下游的销售稳定提升问题，终端下沉和精耕细作是几乎所有公司的营销重点。

只有把关注问题的点下沉到终端实现的角度，才有机会获得解决关键问题的可能。

企业、品牌和商家都处于巨大的压力之中！

商家诚信	媒体传播	税费政策	销量下降	系统低效率	物流压力	代理政策	新产品代理	服务成本	运营成本	厂家诚信	贷款利率	销量下降	坏账	新店扩张	流行趋势	价格竞争	消费习惯或能力改变	客户关系维护	人才流失	促销条件攀比	客户内部调整	遭遇竞争对手诽谤	客户投诉及处理
------	------	------	------	-------	------	------	-------	------	------	------	------	------	----	------	------	------	-----------	--------	------	--------	--------	----------	---------



企业的战略从理论上来讲 都完全正确

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，但经营和人才的财富积累并没有与企业发展同步，造成一定程度的方向迷失。

对于终端的开发和建设而言，资金不是主要问题，终端迫切需要提升的愿望也与日俱增，如果能够针对终端的建设和发展提供创新的方法、适应当地市场的理念、呈现品牌的核心竞争力、以及对终端销售团队进行有效的销售技术支持、注重执行力度和效果，就有可能稳定地建立终端竞争优势。

本书是雷源另一本同期上市的新书《构建战略终端》的姊妹篇。

◆ 《撮合营销技术》帮助企业所有条件不变的情况下，只改变传统营销的思维策略与沟通技巧，就能够快速实现大量交易，全面增强终端执行力。

◆ 《构建战略终端》使移动互联网与商业结合起来，从解决商业中最难以解决的客户互动为切入点，帮助商家建立自己的忠诚客户群体，这对于需要长期持续稳定、发展和壮大的企业，结合信息技术的特性，符合中国市场特有的国情来说，是一种全新的角度。

战略终端的释义：

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。

现在我们正置身于全新经济空间，面临新的商业竞争，以往任何的经典的成功战略与理论，都将变得只具有参考作用，而不是指导作用或决定性作用。

一味地坚信过去的成功经验必将成为发展的重大阻碍。



持续提升的循环过程