

DIANBAOYINGXIAO

黄龙华 著

爆

点爆营销

“营销之道”
“销售神话”

将加入全新的营销世界
您的销售注入传奇兵法

和知识产权出版社
全国百佳图书出版单位



点爆营销

黄龙华 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

内容提要

本书从点爆格局开篇,后点爆自我,团队,目标,以及客户,以及系统化的营销管理,专业化的销售技巧,实战销售模式;全书以实战营销为主,同时结合成功学,教练技术来组合打造营销之道,激活团队潜能,实现营销目标的跨越式发展。通过堡垒市场打造,塑造点的工程;通过“模板观摩+感召营销”点爆一个面;本书分为几个阶段,综合运用营销之道和销售之术,可以为企业迅速启动市场,打开局面,实现企业的阶段性目标。

责任编辑:于晓菲 栾晓航

图书在版编目(CIP)数据

点爆营销 / 黄龙华著. —北京:知识产权出版社, 2012. 1

ISBN 978 - 7 - 5130 - 0939 - 3

I. ①点… II. ①黄… III. ①市场营销学 IV. ①F713. 50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 232921 号

点爆营销

黄龙华 著

出版发行: 知识产权出版社

社 址: 北京市海淀区马甸南村 1 号

网 址: <http://www.ipph.cn>

发行电话: 010-82000860 转 8101/8102

责编电话: 010-82000860 转 8363

印 刷: 知识产权出版社电子制印中心

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

字 数: 127 千字

ISBN 978 - 7 - 5130 - 0939 - 3/F · 482 (3824)

邮 编: 100088

邮 箱: bjb@cnipr.com

传 真: 010-82000507/82000893

责编邮箱: yuxiaofei@cnipr.com

经 销: 新华书店及相关销售网点

印 张: 6. 725

印 次: 2012 年 1 月第 2 次印刷

定 价: 22. 00 元

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题, 本社负责调换。

您想知道黄龙华 18 个月时间从全校末尾到全校第一名的学习秘诀吗？

您想知道福建亲亲果冻 4 年时间年销售额从几千万到 5 个亿的飞速增长的秘诀吗？

您想知道香港中联喜盈盈果冻 1 年时间成功拓展几百个市场的秘诀吗？

您想知道旭日集团 3 年时间迅速成长后又迅速消亡的真正原因吗？

您想知道味知香品牌 1 年时间从年销售额 3000 万到突破一个亿的点爆精髓吗？

您想知道贝舒乐品牌 9 个月时间开发 600 家客户年销售额突破 2 个亿的成功秘诀吗？

您想知道苏州好得睐从江浙沪区域品牌迅速成长为全国品牌的精神力量吗？

下一个更精彩，敬请关注天津裕邦“金龙鱼品牌”天津点爆计划。

如果您想获得超级的成功，这本书，您一定要看，它不是宇宙中摸不着的秘密，它是黄龙华用他生命的力量，用他 12 年时间亲身经历的失败和成功，给您分享成功背后的、可以复制的最大秘密……

序一

英雄的格局

大概是我在中国 500 场演讲中的哪一场不记得了，印象是《亚洲首届世界冠军俱乐部总裁论坛》，我作为最后一个演讲嘉宾，主讲内容是全球第五次浪潮及中国民族企业如何突破与应对发展等等。当我讲了我人生的三个愿望，第一个目标我要活到 150 岁。第二个是把我的小子培养成为台湾地区的领导人，为实现祖国完全统一贡献力量。第三个理想是获得“世界和平”诺贝尔奖。此刻全场一片掌声。这时有一个小伙子冲上讲台，一方面是为了配合我的演讲互动主题，另一方面，他也希望借这个机会跟我接触，请我作为他的人生导师，这个小伙子就是黄龙华。后来才知道，龙华是因为我的世界和平梦想而激动，因为我的世界大爱和全球格局而信服。他还告诉我，他的名字黄龙华三个字，就是爱国的符号，他愿意用他的生命去传承他的爱。在论坛现场，我接受了龙华的请求，担任龙华组建的“上海惠福企业管理有限公司”及“河北点爆

文化传播有限公司”名誉董事长。他要和我一起，对中华民族做出一份属于自己的贡献。为了激励黄龙华成就他的梦想，让他在成长的路上始终保持高尚的品德，我现场写了一副字《厚德载物》给他。这幅字是我的招牌字，这幅同样的字也挂在世界各国很多著名人士的办公室里。

《点爆营销》这本书，大样我匆匆读了一遍，感受到一种年轻的力量。也使我仿佛又回到了年轻的时光，这本书，不仅仅格局高远，而且处处充满锐气。字里行间充满着热情和奋进的精神。它作为励志和教育书籍，适用于任何渴望成功的有志之士。

在商界我接触的无数行业领军人物如马云、宗庆后等奇才，黄龙华作为我很普通的一个陌生朋友，能够在一次总裁论坛上进入我的视线并且留下深刻的烙印，如果只有一个原因的话，那这个原因就是：朝气和奋进的精神。

我预祝他能快速成材，并能成为栋梁型的人才。

世界华人工商促进会总会会长

李农合

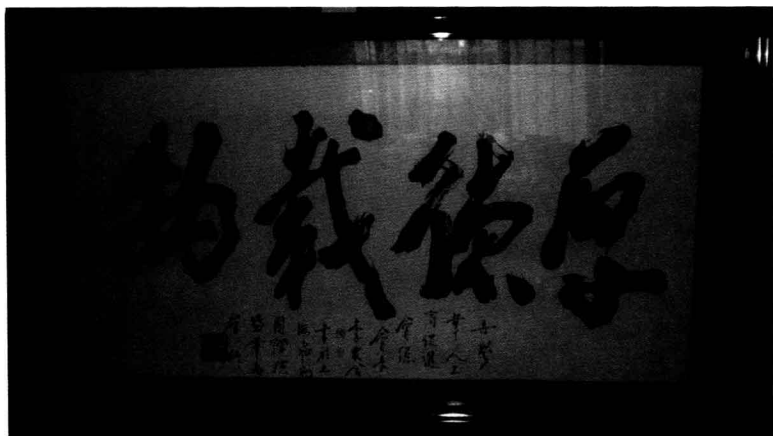
2011年7月10日



黄龙华与李会长合影

李农合简介：

世界华人工商促进会	总会会长
世界华商投资基金会	主 席
香港世界和平投资集团	董 事 长
中美企业领袖战略合作商峰大会	主 席
中国城镇建设联盟	主 席
世界和平发展基金会	理 事 长



李会长送给黄龙华的字：厚德载物

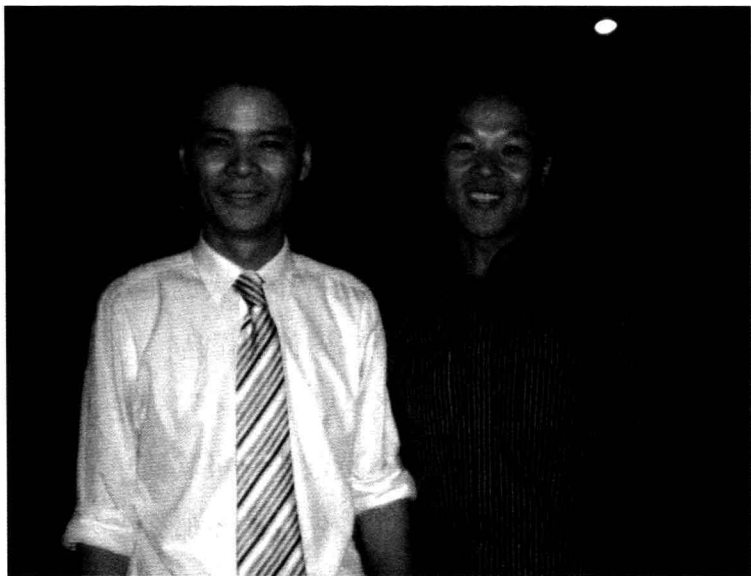


李农合主席正在为点爆营销封面题字



序二

越简单越有力量



黄龙华与雍宗超合影

认识黄龙华是源于课堂，他来上我的课程。就这一点，他符合榜样人物的标准：谦虚！市面上关于营销和销售的书很多。谁写的就显得尤为重要。

黄龙华先生不仅自己爱学习，他的团队在他的带领下，向市场学习，向一切智慧张开学习的怀抱。他还将他团队中许多高管送出来学习。

营销最好的学习是一线，我所知道的黄龙华从一线出发，在所有亲手操作的产品中，总是深入一线。同时他又能够学习在最有高度的智慧里寻找答案。我所见过的营销高手中，懂得理念的很少整天摸爬滚打，整天摸爬滚打的又很少会有高度的总结。而黄龙华不仅长期在各种行业中亲自带队，又谦虚地和各个领域的高手学习。

正所谓，高高山顶立，深深海底行。

在几次课程与课程中间，我看完了他的点爆营销书稿，那些在书本上读不到的新鲜理念和故事不仅打动了我，而且对于我和我的团队亦是一个极大的推动！感谢黄龙华先生让我可以第一时间分享到他的作品！

极其重要的是，黄龙华的“点爆营销”理论，虽然具有相当程度的高度和深度，但读起来，极其简单易懂，操作起来极其方便。怪不得黄龙华先生能在那么多公司迅速取得业绩突破，其中的原因自然可以一目了然。

深究黄龙华的点爆营销理论，更让我加深了我自己一直以来坚定的信念，在此分享给大家：

这个信念就是：

越简单，越有力量。

你也来吧，到一个全新的营销世界！

雍宗超

2011 年 10 月 13 日于上海

（雍宗超系华夏菁英创始人、导师；华仁基业创始人、
导师；武汉大学 EMBA 导师；源泉力量导师）

序三

燃烧自己 点爆他人



黄龙华与曹立景合影

我见证了黄龙华的发展历程，凡接触过黄龙华的人都会对他作出同样的评价：黄龙华是有清晰目标的人，是个

有着强大信念、坚持不懈、永不放弃的人。黄龙华是一个成功的人，他最大的成功就是通过燃烧自己，照亮别人，再确切地说就是帮助他人成就自己。

黄龙华所著的《点爆营销》，看似一部关于营销的书籍，倒不如说是追求成功人士的一部必读教材。事实上黄龙华是通过《点爆营销》，对自己的生命经历的成功，进行了一个详细的总结。

每一个成功人士的成功，都会符合成功的模式，成功的模式就是在自己的生命里不断地重复好的习惯。黄龙华的成功同样符合了成功的模式，黄龙华从童年开始还不知道什么是“点爆”的时候，通过“点爆”自己的生命，就开始走上了人生成功的历程。人生踏上了成功的历程，就如同搭上了高速行进的列车，快速地朝着目的地行进，最终到达自己要达到的地方。

我认识黄龙华是11年前，我在福建亲亲果冻事业部做专职的管理顾问期间，当时亲亲果冻在河南的市场上仍然延续了亲亲膨化的市场粗放管理的省总经销制。随着营销观念的发展，经销体制应下沉到县级市场，所以就要撤掉原来的省总经销制。但是亲亲果冻河南的总经销当时有相当大的抵制情绪，市场要变革需要一个强势的、得力的、有爆发力的营销人员来担当这个重任，通过业内人士的推荐，黄龙华带着他的激情到岗了。黄龙华到岗后首先通过他的激情点爆了他所带领的营销团队，一个月的时间开发

出 20 个地县级经销商，快速将销售下沉到县级终端市场，因此从当时的亲亲果冻来讲瞬间就点爆了河南市场，随后又将这一模式向全国的市场铺开，推进了亲亲果冻市场的快速发展。

黄龙华最让我佩服的是他的良好习惯。他每天早上都会准时 6 点起床，起床后第一件事就是背诵“羊皮卷”，10 卷他都能够倒背如流，他将这 10 卷羊皮卷的内涵都读到了自己的内在里、身体里、骨髓里、脉络里、心灵里。

黄龙华的成功，事实上是他心灵的成长造就了他人生的成功。每个人心灵的成长都会成就人生的成功。

黄龙华的成功也是可以模仿和复制的。亲爱的读者，我相信你和我一样，在看到黄龙华编著的《点爆营销》这本书的时候会爱不释手，它就像一盏人生成功道路上的明灯，尤其是从事市场营销的人士；它会使你在迈向人生成功的路上压缩行程，少走弯路，降低成本，快速地获得你人生的成功。

在这里我也祝福黄龙华，在今后成功的路程里越走越宽广，同时会支持、帮助到更多的人走向成功。尤其是希望从事市场营销的人士，通过“点爆营销”实现人生成功的巅峰之路。

香港中联集团首席顾问，
原福建亲亲集团首席顾问

曹立景

2011 年 10 月 15 日

序四

为爱写就

认识龙华是在十五年前；当时的我还在读大学一年级；他火一样的热情和有些傻的样子一下子吸引了我，也因他挚热的爱使他成了我生命中最重要的人。作为他的爱人，我见证了他的营销历程和不断博大的心胸和格局；是爱影响和成就了他。

朋友们都说，他是做大事的人，这一点我不敢讲；我想讲的是他是善良，有大爱的人；记得婆婆讲过龙华十一二岁的时候有一次庙会，家里穷，只给他两元钱。他回来的时候抱回来好几个西葫芦；问他怎么回事，家里地里种了那么多的菜，不缺这个呀；他说：“我看到那个大娘一上午也没有卖出去，担心她中午没有钱买东西吃，会饿到。所以我就买了她的；让她好有钱吃碗米粉。”他很小，正是玩的年纪；走十几里地，却只买了自己和家里都不缺的菜，我从这里感受到他的善良和爱；

工作之后，每年回到农村的家中，他都会带我去每一

家走走；去给村里的老人或者说家境不好的人，送上几百元钱过年；随着时间的推移，大家也许慢慢不缺钱了，但这个习惯依旧保持着，让他的家乡人感受到多一份爱和关心；

我们因什么而快乐？因为自己的成就，因为自身的成长，因为有爱；当我们感受到爱时，会更有力量去追求成长和成就；

龙华做销售这么多年，最能体会他激励下属的能力。他能站在他们的理想出发，和下属用心的交流，帮助他们解决生活和工作上的问题，他更关心的是员工的成长；为员工的进步，他常常和他们沟通到深夜。当员工深切的体会到他的关心和爱时，潜能就很快被激发出来，成为优秀业绩的创造者。

在大学毕业5年后，我以全校第二名的成绩考入中国农业大学读研。毕业后的工作以及现在创业的公司，都是他全力支持的结果。我深深地感受到他的爱。他是一个负责任，有梦想，可爱的人。

因为有爱，对于身边每一个人的爱，我想他一定会成功，就像《水知道答案》。

期待看到这本书的人受益。

感恩在这段时间一直关注和关心着我们的人！感恩给予我们大力支持的人！

王翠肖

2011年11月23日

自序

蜕变成功一次，成功将不可阻挡

亲爱的读者：

你们好！

我叫黄龙华，从字面可以看出，黄是炎黄子孙的黄，龙是中国龙的龙，华是中华的华，这3个字的组合，让我内心承载着中华民族的一份责任。12年前，我从一个煤炭部技术工人转入市场营销工作，第一个月业绩排名第一，第三个月便开始给营销专业的员工讲解如何做营销。12年来服务过近十家企业，而且都是训练营教练或者总监级别，一次次获得突出业绩，然后再一次次挑战新的企业，都获得成功。此外我在服务企业的同时，成功打造过数十位营销总监，帮助他们实现从士兵到将军的蜕变。还有，工作和学习期间，成功辅导过十几个学生，帮助他们实现人生舞台的大飞跃。为了进一步证明“点爆”理论的普遍性，在我哥哥、姐姐、妹妹、侄女、老婆，甚至在我母亲身上，都进行了实践，并获得成功的印证，也因此而改变了我家族的命运。

所有这一切，都与一个组合理论有关，这个组合就是“潜能开发成功学+教练技术+实战营销学”，由于这个组