

市场经济入门丛书



产品销售

入门

—— 决定企业未来的诀窍

漫画本

◎ 主编 产业效率大学

产品销售研究组

绘画 田丸洋介

撰文 小柳顺治





漫画本

市场经济入门丛书

产品销售入门

——决定企业未来的诀窍

门

◎ 主编 产业效率大学

产品销售研究组

绘画 田丸洋介

撰文 小柳映治

翻译 王 颐



上海译文出版社

〔マンガ〕 マーケティング入門

監修 産業能率大学

マーケティング研究グループ

画 田丸ようすけ

作 小柳順治

発行所 サンマーク出版

一九九二年三月十五日第四刷発行

本中文版经日本綜合著作権代理有限公司中介出版

〔漫画〕 产品销售入门

〔日〕 産業能率大学 主编
产品销售研究組

田丸洋介 絵画

小柳順治 撰文

主 題 翻譯

上海译文出版社出版、发行

上海延安中路 955 弄 14 号

全国新华书店经销

上海市印刷六厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 8 插页 5 字数 154,000

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月第 1 次印刷

印数 00,001—10,000 册

ISBN7-5327-1515-9/F·047

定价:7.60 元

(沪)新登字 111 号

漫
画

产
品
销
售
人
门

目 录

序 幕

「使者」(推销的范围)

六

解说

二三

第一章

七名战士 (引进产品销售的定义、概念)

二九

解说

五九

第二章

开发号码：FTV—01 (产品销售战略)

六五

解说

八七

第三章

年轻人的意识 (市场调查与产品计划)

九三

解说

一三七

第四章

轰动一时的新闻 (广告、促销)

一四三

解说

一九九

第五章

最后的战斗 (销售管理和组织)

二〇五

解说

二四〇

尾 声

「再见，战士」

二四七

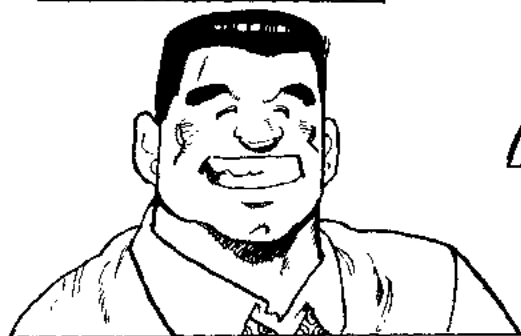
出场人物



神崎由衣(21岁)
旭电器商店老板的女儿,悄悄地爱着仓石。



仓石大辅(28岁)
寿宝电器销售公司的销售
管理主任,活跃在新业务
的项目组。



土桥育男(35岁)
寿宝总公司总务部科长,体育专业
毕业的充满活力的人。



稻山献二(42岁)
寿宝总公司技术部副部长,久经世故的人。

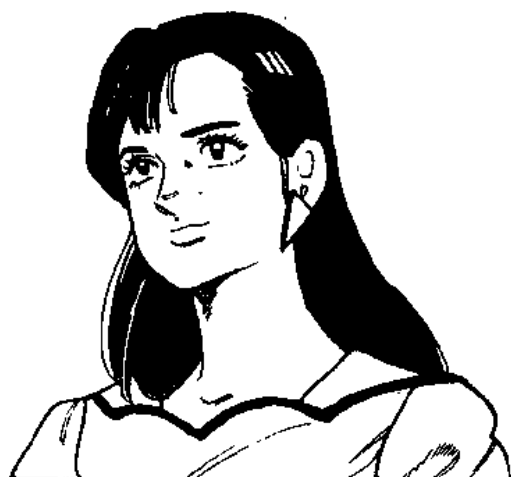


神崎刚太(60岁)
寿宝电器的特约经销店
——旭电器商店的老板,
老顽固。



冴木辽一(31岁)

寿宝电器总公司计划室长,也是仓石的大学先辈。接受上级旨意的项目组负责人。



田所奈津美(24岁)

总公司宣传科的美人。

丈崎树魔

(17岁)

极受欢迎的名演员,被起用于宣传活动。



池泽秀太郎(35岁)

总公司产品开发科职员,也是工业设计师。

神奈川县
M市

这个十五万人口
的小城市，作为
东京的市郊住宅
区，近几年正进
行着高速度的开
发……

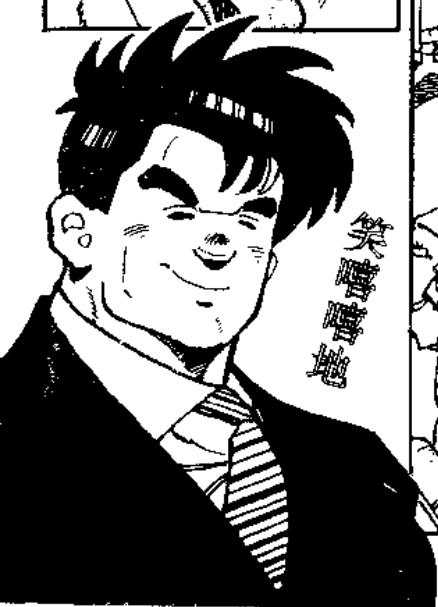


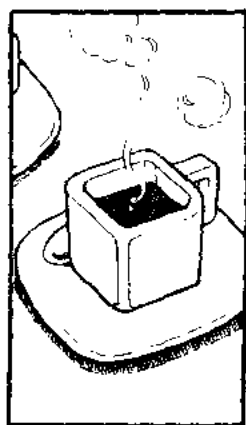
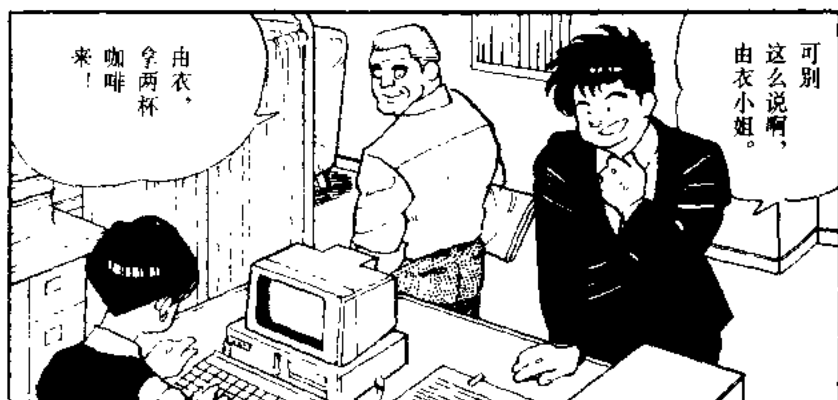
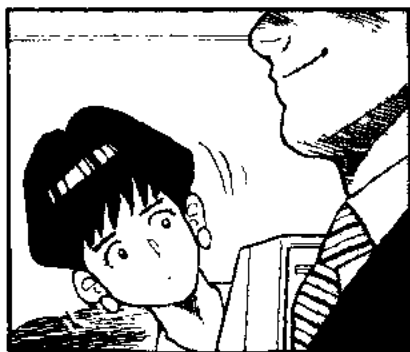
序幕 “使者”（推销的范围）

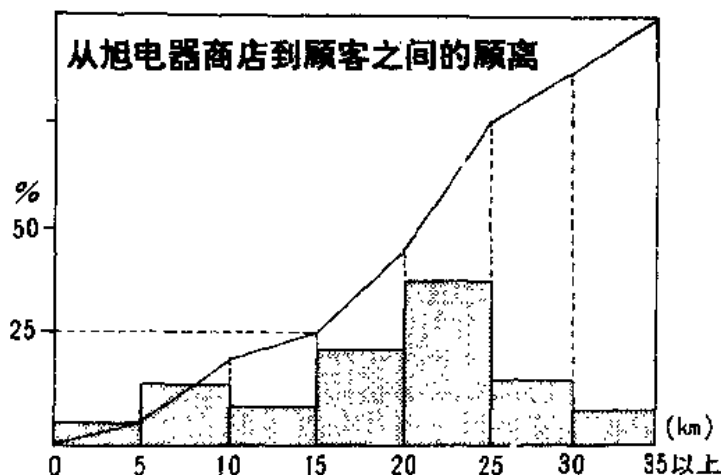


旭电器商店









在五万分之一的地图上标了出来 *

根据您的刚才说的，我已将各个特约经销店的商业圈（营业范围）

在与实力相应的半径十五公里范围内，如果只拥有百分之二十五的顾客的话，那是有问题的。



* 使用文具店出售的一种圆形彩色的小贴纸很方便。——原注

是吗……
划定商业圈
这种
做法

是销售
家用电器的诀窍。

办公
自动化
设备
可不能
这样做。
主要靠偶尔进
店来买，
和有人
介绍
生意。

这样，营业
不就没有
计划性了
吗？

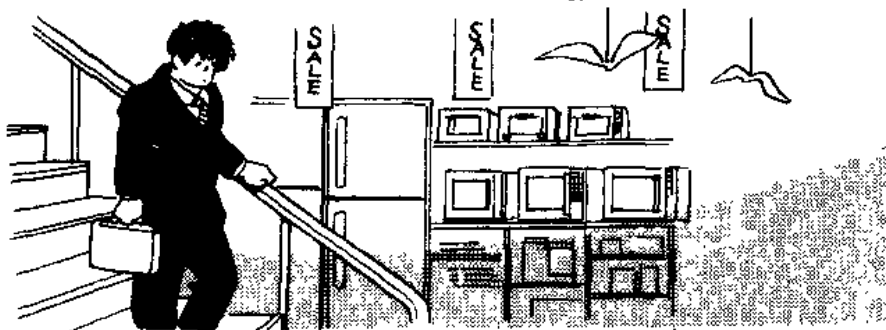
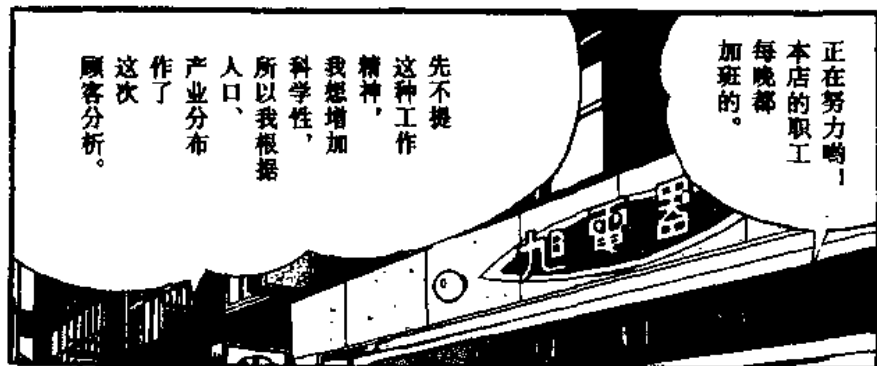
听着，人们都称
「家用电器的寿宝」，
寿宝电器
公司的
主要产品

现在仍是
家用电器。
要说寿宝
给人的
印象，
以前是
电风扇和
电冰箱，
就是现在仍是
微波炉，
空调器
这类产品。

如果本店出售
寿宝制造的
办公

自动化
设备，
反而
会影响
「家电器的寿宝」
这个形象的！

这倒也是，
但实际
销售额……



我父亲
单枪匹马
……

开拓了
这个地区
的市场。

家电市场
不会发展了
吗？

家电市场
已是饱和状态……
即使是寿宝公司，
今后如果不向
办公自动化设备、
视听设备的方面发展
也没有前途。



真不
简单
啊！

我是
寿宝公司
销售办公自动化
设备的突击队长！



由衣小姐，
再见……

等会儿，
你的衬衫。

已替你
洗干净
了！

