

Pilot 派力营销图书
中国营销人员的工具库和案库

凡你见到的成功企业，无不是有人做出了胆魄十足的决策。

——彼得·德鲁克

屈云波 主编



新时代中国企业升级转型指南

PEOPLE, PLANET, PROFIT:

How to embrace sustainability for innovation and business growth

转型

新时代的企业经营之道与成功案例

[英] Peter Fisk◎著 夏金彪◎译

要么及早转型，实现可持续发展。
要么固守旧模式，黯然退出竞争舞台。



揭秘**可口可乐**和**达能**、**玛莎**和**沃尔玛**、**阿迪达斯**和**耐克**、**宜家**和**Interface**、

苹果和**诺基亚**、**谷歌**和**微软**、**亚马逊**和**易趣**等世界著名公司

应对新时代新挑战的**经典案例**，指引中国企业未来**可持续发展之道**。

中国商业出版社

屈云波 主编



新时代中国企业升级转型指南

PEOPLE, PLANET, PROFIT:

How to embrace sustainability for innovation and business growth

转型

新时代的企业经营之道与成功案例

[英] Peter Fisk◎著 夏金彪◎译



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

转型：新时代的经营之道与成功案例 / (英) 菲斯克 (Fisk, P.) 著；夏金彪 译。

——北京：中国商业出版社，2011.11

ISBN 978-7-5044-7449-0

I. ①转… II. ①菲… ②夏… III. 企业经济—研究 IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第201607号

People, Planet, Profit: How to Embrace Sustainability for Innovation and Business Growth by Peter Fisk

This edition arranged with KOGAN PAGE PUBLISHERS

through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright:

2011 CHINA COMMERCIAL PUBLISHING HOUSE

All rights reserved.

图字：01-2011-5766号

责任编辑 刘树林

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-book.com

(100053 北京西城区报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

香河闻泰印刷包装有限公司印刷

* * *

168毫米×235毫米 16开本 18.75印张 220千字

2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

定价：50.00元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

2010年2月3日省部级主要领导干部深入贯彻落实科学发展观加快经济发展方式转变专题研讨班开班式，胡锦涛主席发表重要讲话：

“综合判断国际国内经济形势，转变经济发展方式已刻不容缓。我们必须见事早、行动快、积极应对，为我国加快转变经济发展方式、保持经济平稳较快发展增添推动力。”

温家宝总理2011年4月13日在国务院常务会议上讲话（节选）：

“十二五”时期，是我国加快转变经济发展方式的攻坚时期，今年是开局之年，我们要按照中央的决策和部署，认真做好一些打基础、利长远的大事。一要狠抓节能减排工作不放松。“十二五”规划纲要提出了明确目标，要抓紧把目标任务分解下去。我国能源资源短缺是一个需要长期面对的挑战，既要打攻坚战，也要打持久战。当前节能减排形势有反复苗头，对此决不可忽视，放任自流。有关地方和部门要高度重视，尽快采取更加有力的政策措施加以解决。二要加快推进结构调整和产业转型升级。这是提高经济增长质量、效益和国际竞争力的战略重点。要加强企业技术改造，加快淘汰落后产能，促进企业兼并重组，提高产业集中度，全面提升制造业的水平和竞争力。抓紧制定标准，细化具体扶持政策，加快培育发展战略性新兴产业。切实完善政策措施，推动服务业大发展，进一步提高服务业比重和水平。

想长存，须读书

中国人读书现状

据中国出版科学研究所进行的一项《全国国民阅读调查》显示，中国人“识字者阅读率”从1999年的60.4%至2009年下降到50.1%；我国国民每年人均阅读图书仅为4.5本，远低于韩国的11本、法国的20本、日本的40本、俄罗斯的55本、以色列的64本……而读书的认真程度恐怕也大不如前了。

究其原因，主要是当今中国处于重金主义时代，没时间阅读、认为读书的投入产出比太低、多媒体时代获取信息的方式多元化以及图书质量下滑等。

营销人读书现状

据派力对近十年来开卷市场营销类图书销量排行榜等相关数据统计分析，每年总计近万种在销的市场营销类图书中排名在前400名的品种单册平均销量十年来下降了5倍之多；而在两大图书网络书店——当当网和卓越网上，虽然市场营销类品类在经营管理大类图书中总销量保持首位但单册平均销量也远不及大众畅销图书和投资理财等泛财经类畅销图书；而17年来单册平均销量或销额一直排名在市场营销品类第一的《派力营销图书》，单册平均销量同样也大不如前。

想长存，须读书

首先，我们要先说清楚“想长存，须学习”的道理。从企业营销进步水平的角度看，虽然中国企业市场意识和营销能力十多年来取得了很大进步，但跟世界发达国家领先企业相比，恐怕不会有几个人会认为中国企业的营销水平已经勇立潮头、可以高枕无忧了吧？如果经济低潮周期来临，那就会检验出我们中国企业市场意识和营销能力到底处于何种发展阶段；从营销人员个人职业发展角度看，因为十多年来甚至三十多年来，中国经济快速发展，不少行业和企业好像“傻瓜都能把货卖出去”，不需要什么专业精深的营销知识和体系，但殊不知近十年来，就是那些受过良好教育及专业训练的营销经理人越来越受到中国领先企业

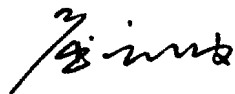
的猎请和重用，而大量缺乏学习意识和学习能力的“经验型老手”却陆续被淘汰出局。

如果多数中国营销人能够认同“想长存，须学习”的道理，那么接下来我们该选择何种学习途径呢？我们知道学习和培训确实有多种方式，但每种方式都有其优缺点，比如互联网和报刊，优点是文章实时且简短，缺点是没有图书的系统性、工具性和教材性；而通过在职学历教育、咨询和培训专业机构服务等学习途径，优点是能比较好地解决系统性甚至针对性问题，但其学习的方便性、时间和资金投入成本却无法与图书对比；而图书既系统专业，又阅读方便、省时省钱。简而言之，图书是您投入产出比最大的一种学习途径！

以上所述，与您共勉。

北京派力营销管理咨询有限公司

《派力营销图书》主编



2012年1月1日

派力营销图书选购和阅读指引

一、目标读者

- 1、首先是各类企业和机构的营销实战人员；
- 2、第二是各类专业营销服务机构的营销专业人士；
- 3、第三是各类大中专院校市场营销及相关专业的师生。

二、产品定位

- 1、专业：坚持以引进外国权威版权图书为主，本土版权图书也要求作者均为专业人士；
- 2、实战：一是每本图书的观点、方法、工具和案例等均来自于中外知名企业实践总结；二是每本图书均能够指导中国企业当前和未来数年的营销实践；
- 3、工具：为了提高中国营销人员的专业化水平，方便大家的日常工作，《派力营销图书》陆续出版了近百本几乎涵盖营销所有职能和岗位的案头工具类图书；
- 4、教材：针对企业销售和服务人员多、培训投资大的特点，《派力营销图书》陆续出版了几十本以美国版权为主的专业销售和服务技能培训教材，方便中国企业批量采购作为自己的低成本培训工具；同时，也陆续为职业培训师群体出版了十多本“职业培训师系列”；为大学市场营销及相关专业师生提供十多本外版市场营销经典教材。

三、品类指引

图书品类	目标读者	品类简介
个人成长与职业发展系列	所有年轻从业人员	针对所有年轻从业人员个人成长和职业发展的启蒙指导
战略及经营管理系列	企业管理人员	中国当前及未来数年需要的战略和经营管理理念、思维、方法、工具、案例和教材
市场营销系列	市场营销人员	中国当前正在使用的各种营销理念、方法、工具、案例和教材
行业及细分市场营销与销售系列	行业营销和销售人員	针对某些行业的营销和销售理念、方法、工具、案例和教材
客户服务系列	客户服务人员	中国当前及未来数年需要的客户服务理念、方法、工具、案例和教材
品牌传播系列	品牌传播人员	中国当前及未来数年需要的品牌传播（品牌、广告、公关等）理念、方法、工具、案例和教材
销售技能系列	销售人员和培训讲师	中国当前和未来数年需要的各种销售理念、方法、技能、案例和培训教材
销售管理系列	销售管理人员	中国当前正在使用的销售管理理念、方法、工具、案例和培训教材
职业培训师系列	职业培训师和企业内训师	针对职业培训师和企业内训师的专业工具和培训教材
派力营销多媒体培训课程系列	基层销售和服务人员	针对各行业各类基层销售和服务人员岗位技能入门多媒体培训教材

备注：具体书目请查阅本书正文最后一页《派力营销图书》书目或登录www.pilot-marketing.com.cn。

《派力营销图书》2012年书目

序号	书 名	作者	定价
一、个人成长与职业发展系列			
311	质问力：新时代人生和商界成功宝典	大前研一	¥30.00
302	博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生	博恩·崔西	¥35.00
301	博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人	博恩·崔西	¥35.00
220	营销人生存手册	刘春雄 戴鑫 郭旭	¥39.50
185	营销人员健康24小时	钮文异	¥25.00
二、战略管理及经营管理系列			
309	转型：新时代的企业经营之道与成功案例	彼得·菲斯克	¥50.00
296	商业的奥秘：是什么、做什么、怎么做？	萨莎·加布尔雷斯	¥59.50
294	浴火重生：关于如何激励员工支持企业变革的财经小说	清水辉幸	¥38.50
275	让增长改变命运：以小博大的企业成长之路	刘春雄 金焕民	¥50.00
274	让平凡人做出不平凡业绩	刘春雄 金焕民	¥55.00
271	突出重危：企业应对经济危机的黄金7法则	安东尼·霍姆斯	¥45.00
263	商业天才	彼得·菲斯克	¥55.00
260	管理者的管理工具（第三版）	苏珊娜·特纳	¥37.50
256	持续增长	刘春雄 金焕民	¥55.00
三、市场营销系列			
310	购物者营销：如何把进店购物者变成实际购买者	马库斯·斯塔尔博格 维尔·梅拉	¥45.00
308	粘性营销：新时代的营销圣经	格兰特·勒伯夫	¥35.00
280	营销经理手册：中国营销经理入门宝典	屈云波 王婢龙	¥75.00
278	市场细分：市场取舍的方法与案例	屈云波 张少辉	¥45.00
273	击败低价对手：优质品牌如何应对低价竞争者	阿德里安·瑞安斯	¥52.50
272	天生购物狂：西方购物简史	劳拉·伯恩·帕克特	¥48.50
269	客户天才	彼得·菲斯克	¥65.00
267	营销人员薪酬与考核（第三版）	郑宏 廉鹏飞	¥49.50
266	营销执行（第二版）	胡利杰 田宇	¥45.00
262	营销指标：公司高管和营销经理必须掌握的120个管理工具	王林建 王志勇	¥49.50
258	营销分析实务（第五版）	唐纳德·勒曼 拉塞尔·威纳	¥50.00
257	营销红皮书	刘春雄 金焕民	¥75.00
255	中国式营销	刘春雄 金焕民	¥65.00
243	营销方法：来自市场营销专业机构的105个实用营销方法与工具（第三版）	屈云波 李奕霏 黄盛	¥100.00
240	营销企划手册	屈云波 郑宏 张平淡	¥75.00
233	新时代的市场营销（第13版）（第二版）	W.J. 斯坦顿 B.J.沃克 M.J.埃策尔	¥75.00
231	二三线市场实战手册（第三版）	黄坤	¥45.00
230	5E营销：世界级消费品品牌已广为采用的最新营销方法	马歇尔·科恩	¥35.00
228	低成本快营销：针对中小企业的101个实效营销创意	安德鲁·格里菲斯	¥45.00
225	营销天才	彼得·菲斯克	¥65.00

224	价值营销：以公司成长与股东价值完美结合为基准的营销战略	彼得·多伊尔	¥75.00
223	数据库营销：分众营销时代的营销利器	许志玲 赵莉	¥45.00
222	对话营销大师	劳拉·玛佐 露埃拉·迈尔斯	¥35.00
219	销量为王：中国企业征战全球市场的制胜法宝	金焕民 刘春雄	¥45.50
209	营销冠军：提升营销影响力使之真正成为企业的核心	罗伊·A·杨 艾伦·M·维斯 大卫·W·斯图尔特	¥49.50
195	中小企业营销完美指导手册	詹姆斯·史蒂芬森	¥100.00
183	直复营销：操作方法与经典案例（第二版）	胡小伟	¥29.80
四、行业及细分市场营销与销售系列			
300	服饰促销实战攻略	齐世春	¥38.50
297	出奇制胜：泛家居营销“非常术”	盛斌子	¥35.00
290	零售宝典：美国西尔斯百货销售培训	帕姆·阿胡雅	¥30.00
286	儿童生意经：中外儿童市场全貌及成功案例	岑丽莹	¥50.00
285	专业服务营销：世界顶级服务型公司的成功之道	迈克·舒尔茨 约翰·E·杜尔	¥58.00
237	快速消费品销售技能训练（第三版）	宋辉	¥35.00
236	中国化妆品终端变革	《销售与市场化妆品观察》 杂志社	¥48.00
211	做自己的教练：医药代表的五把利剑	仲崇玉	¥28.00
157	零售业促销方法与案例（第二版）	林正修 曾新穆 邱文政	¥33.00
56	最新商店经营管理法（第二版）	吴建宏	¥30.00
五、客户服务系列			
298	客服的奥秘：当代美国客户服务业全景纪实	埃米莉·耶林	¥45.00
289	顾客买的是服务：掌握提升顾客满意度的关键	谭访良武 北城恪太郎	¥35.00
269	客户天才	彼得·菲斯克	¥65.00
251	客户服务：面向21世纪的客户服指导手册（第三版）	雷内·埃文森	¥65.50
248	完美服务：确保完美服务的101个方法	罗伯特·W·卢卡斯	¥39.50
247	赢得回头客	基思·贝利 卡伦·利兰	¥35.00
六、品牌传播系列			
287	完美营销：中小企业品牌营销3步骤	詹姆斯·康纳	¥35.00
270	中外危机公关案例启示录	岑丽莹	¥55.00
249	金牌创意：低成本的实效营销和广告创意指南	杰伊·H·海曼	¥35.00
246	超级说服：高手们不想让你知道的营销和影响力绝密	戴夫·拉克哈尼	¥30.00
241	提前思考下两步：大型广告公司向你隐瞒的营销实战秘诀	本·麦克	¥39.50
221	公关的威力：新传媒时代高回报率营销传播指南	马克·韦纳	¥32.50
196	品牌代言：228个中外知名企业品牌代言全景报告	胡苗丹 赵璟慧	¥75.00
七、销售技能系列			
306	推销大师：美国10大行业45位推销精英的成功故事和成长感悟	张爱平 陈曦	¥39.50
305	电话销售魔法：将约见成功率瞬间提升7倍的绝对法则！	吉野真由美	¥25.00
291	比你的对手更赚钱：摆脱低价竞争的高利润销售法则（第二版）	劳伦斯·L·斯坦梅茨 威廉·T·布鲁克斯	¥40.00
288	催眠推销法：全新而有效的销售与营销心理学（第二版）	乔·维托	¥35.00

284	销售教练：如何在日常工作中训练你的销售人员(第二版)	派力营销培训教材编写组	¥40.00
281	导购代表手册：中国导购精英教练手册	冯海 张少辉	¥35.00
279	专业销售：专业销售培训教材	周静利 吴婷	¥35.00
265	顾客抱怨成就销售冠军	菊原智明	¥30.00
264	快速销售法	迈克·索森 克里斯·韦斯特	¥30.00
261	业务员工具书（第三版）	历练 雷达	¥50.00
253	终端阵地战：零售终端导购与促销技巧（第二版）	张小虎	¥35.00
244	销量狂飙：全球最畅销的大订单销售培训课程	帕特里柯·埃文斯	¥27.00
239	训练销售精英（第三版）	孔雷	¥39.50
234	销售ABC：关系销售完全手册（第6版）（第二版）	查尔斯·M·弗特勒尔	¥70.00
232	重点零售客户管理（第三版）	谢鹏	¥45.00
229	销售秘籍101：大幅提升销售业绩的101条秘籍	凯利·罗伯逊	¥39.50
217	打造销售精英：美国51万人使用过的销售精英教练手册	史蒂夫·约翰逊 亚当·谢维茨	¥35.00
216	如何搞掂难缠的客户：与难缠客户（SOBs）打交道的10个有效策略	戴夫·安德森	¥35.00
215	发现你的销售力量（第二版）	杰·亚伯拉罕	¥35.00
214	提问销售法：告别传统销售模式，双倍提升你的销售业绩（第二版）	托马斯·福瑞斯	¥37.50
208	探索式推销：职业销售的12条黄金法则	奥马尔·佩鲁	¥40.00
206	销售灵魂：让销售业绩与人生价值完美结合的全新理念	卡罗尔·科斯特洛	¥40.00
八、销售管理系列			
307	销售变革：通过变革促进销量大幅提升的107个秘诀	布雷特·克莱	¥45.00
282	销售管理：知识、方法、工具与案例大全	李俊杰 蔡涛涛	¥75.00
277	分公司经理的八项修炼（第二版）	洪磊 祖静	¥49.50
276	销售经理工具书（第三版）	吉恩·嘉佛罗	¥49.50
268	渠道激励：中国企业营销制胜的核心利器	盛斌子 吴小林 冯海	¥37.50
259	销售人力资源管理：如何选育留用顶级销售人才（第三版）	赫伯·戈瑞伯格 哈罗德·威斯特 帕特里克·斯沃恩	¥39.50
252	区域经理实战手册（第三版）	黄坤	¥45.00
250	王牌销售团队：送给销售经理和公司高管的实战手册	基思·罗森	¥45.00
245	金牌销售经理：发现、训练和领导销售人员的行动指南	罗恩·马克斯	¥32.50
238	基层营销主管实战手册（第三版）	金焕民 王蕴红	¥45.00
226	销售指标	王林建 丁彦之	¥39.50
207	销售经理终极指南	约翰·克里姆森	¥40.00
九、职业培训师系列			
304	巧用故事做培训：以故事和比喻的形式助推学习进程	玛格丽特·帕金	¥35.00
303	交互式培训：让学习过程变得积极愉悦的成人培训新方法	哈罗德D.斯托洛维奇 艾瑞卡J.吉普斯	¥35.00
299	户外培训游戏金典	卡曼·M·康萨瓦罗	¥35.00
295	专业培训大全：英国最新职业培训全书	凯伊·索恩 大卫·麦基	¥45.00
293	客户服务培训游戏	格拉汉姆·罗伯茨·菲尔普斯	¥35.00
292	赢在培训：提升培训活力的150个游戏	马丁·奥林治	¥39.00
254	团队建设游戏教练手册（第二版）	哈里森·斯诺	¥35.00

235	终极培训班手册（平装）	布鲁斯·克莱特	¥75.00
205	培训师的灵感：即兴发挥的艺术（第二版）	保罗 Z. 杰克逊	¥37.00
204	培训游戏大全（第二版）	朵妮·秦百玲 莎丽·蔚丝	¥40.00
203	户外培训游戏大全（第二版）	盖瑞·凯朗特	¥45.00
202	培训学习手册（第二版）	大卫·梅尔	¥40.00
201	培训师进阶手册（第二版）	凯·索恩 大卫·麦基	¥35.00
200	培训探秘：培训师指导手册（第二版）	盖瑞·凯朗特	¥40.00
199	游戏比你说话：演讲、会议、培训、交际游戏大全（第二版）	爱德华·斯坎奈尔 约翰·纽斯特洛姆	¥35.00
171	培训师的工具箱（第二版）	盛晓东 赵琼	¥36.00

十、多媒体培训课程系列

课程名称	定 价	
	个人版	企业版
面对大型零售客户的销售技能	¥280.00	¥480.00
专业销售技能I——面对消费品行业	¥280.00	¥480.00
专业销售技能II——面对工业品行业	¥280.00	¥480.00
售后服务技巧	¥280.00	¥480.00
营业员销售与服务技巧	¥280.00	¥480.00
餐饮服务技能	¥280.00	¥480.00

备注：以上图书均为零售定价，如需邮购须另加15%邮资费（注：2007年1月1日以前出版的图书免邮资费）。

汇款方式如下（请给我们发传真或电子邮件，确认您所购的图书书名、定价及册数）：

（一）邮政汇款

收款人名称：北京派力营销管理咨询有限公司

汇款地址：北京市朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室

邮编：100020

（二）银行卡转账

交通银行

卡号：6222 6009 1006 1336 812

户名：屈小伟

农业银行

卡号：6228 4800 1002 9627 717

户名：屈小伟

（三）银行汇款

户名：北京派力营销管理咨询有限公司

开户行：北京银行朝外支行

账号：0109 0366 3001 2010 8071 126

公司联系方式：

地址：北京市朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室（邮编100020）

电话：010-65887818（总机）/65889982（读者服务）

传真：010-65886372

客服邮箱：cs@pilot-marketing.com.cn

投稿邮箱：book@pilot-marketing.com.cn

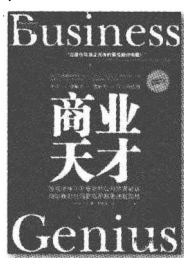
网址：www.pilot-marketing.com.cn

彼得·菲斯克天才系列作品重磅推荐

天才善于从不同的角度审视问题。要在成熟和新兴的市场探寻最佳发展机遇，要对产品概念和目标市场进行创新而非单纯开发产品，要让革新来点燃员工的激情、吸引客户，最关键的就是要把自己的创意转化成为切实可行的行动和利润。

在当今竞争日益激烈、联系日益紧密的市场上，《商业天才》将带领企业向**利润更高、发展更快**的目标前进！从Crocs的热潮到Diesel的潇洒；从Kikkoman的秘密到Red Bull的干劲；从Google的远景展望到Current TV的颠覆；从P&G革命到Umpqua银行现象，全球顶尖企业的经营妙诀尽收其中，为今天和未来商业活动的发展提供了新的启迪。

让我们以一种毅然决然的姿态，投身到天才的行列中吧！



营销专家彼得·菲斯克的这本见解深刻、扣人心弦、极具启发意义的书中，汇集了当今营销领域的挑战和机遇，在书中你可以与Apple的史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）、Amazon的首席执行官杰夫·贝佐斯（Jeff Bezos）、eBay首席执行官梅格·怀特曼（Meg Whitman）、Nike的创始人菲尔·奈特（Phil Knight）等营销界传奇人物交流思想，学习他们的经验，从而使你懂得如何将自己的营销天赋运用到实践中，去创造非凡的业绩。

如果你愿意，你也能够成为营销天才，准备好了吗？



在产品严重同质化、客户需求日益多样化和个性化的买方市场中，《客户天才》深入探讨了如何用个性化的方式有效地吸引、服务并留住客户，关注客户体验，并以此作为企业盈利和成长的途径！

10个支柱，30种切实可用的方法，50则启迪心智的故事

从亚马逊到悦榕酒店，从精英俱乐部到美国在线汽车租赁公司Zipcars，书中探讨了50家世界领先的客户型企业，如亚洲航空公司的崛起、波音公司与客户的合作、地中海俱乐部的细分焦点、迪斯尼的客户构想、农夫制鞋公司的想象力、任天堂游戏激发的欲望、多芬化妆品体现的现实主义态度和哈雷摩托的部落忠诚度等。



名家大师系列推荐



博恩·崔西重塑自我：如何通过重塑自我实现幸福人生

【美】博恩·崔西 著

定价：35.00元

亚马逊网站书店★★★★★推荐

美国顶尖个人职业发展专家及畅销书作家——博恩·崔西最新力作

积极进取、期待改变、渴望成功人士的指路明灯

沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、马克·汉森联袂推荐

发掘自身价值、激发最大潜能、谋得理想职位、获得满意薪酬



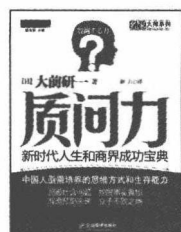
博恩·崔西口才圣经：如何在任何场合说服任何人

【美】博恩·崔西 著

定价：35.00元

人人都是推销员。——博恩·崔西

被读者盛赞为“字字珠玑 句句经典”的超级畅销书，适用于所有需要推销自我、表述观点、说服他人、取得效果、获得成功的人！



质问力：新时代人生和商界成功宝典

【日】大前研一 著

定价：30.00元

中国人亟需培养的思维方式和生存能力

国家信用评级？养老金？房价？核能安全？高速收费？

大前研一继《专业主义》《思考的技术》《工作力》《知性力》和《问题解决力》之后，又一个对全球读者（尤其是对中国读者）最具价值的观点。

专业营销领航者

——派力营销咨询业务简介

专注营销

18年历史

深度服务100余家知名企业

85%取得惊人业绩成长

一贯拒绝浮躁、虚夸、唯利和短视

追求营销真专家

派力部分典型客户 (1994-2011)

快速消费品行业:



耐用消费品行业:



工业品行业:



金融、服装、医药等行业:



Pilot 派力营销咨询

专业营销领航者

通讯地址: 北京朝阳区朝外大街22号泛利大厦1602室

邮编: 100020

联系电话: 010-65887818

传真: 010-65886372

客服邮箱: cs@pilot-marketing.com.cn

网址: www.pilot-marketing.com.cn

目录

引言	1
企业可持续发展宣言	10

第一部分 重新思考企业

克里斯，印度电脑工程师

克莱尔，南非银行职员

格兰特，美国企业家

1 超越利润的宗旨	19
让生活更美好	21
确立鼓舞人心的目标	25
把承诺变成现实	29
谷歌和微软：在数字世界确立宗旨	32
转型：企业宗旨的现状	37
2 发展战略	45
寻找可持续发展的市场	48

通过做对社会产生积极影响的事来实现差异化	52
新商业社会的新型商业模式	55
苹果和诺基亚：在相互关爱的世界保持酷的派头	58
转型：企业战略现状	63
3 鼓舞人心的领导艺术	71
新型商业社会的领导者	74
充当变革催化剂的领导者	78
对个人的意义	79
巴塔哥尼亚与天百伦：抵达新的高度	82
转型：企业领导者的现状	86

第二部分 重建企业纽带

佐藤，日本推销员

阿什，新加坡青年记者

萨墨里，伦敦画廊老板

4 良知消费者	99
让人们能够为善	103
新的消费者议题	107
细分良知消费者	109
可口可乐与达能：透视生活的另一面	112
转型：消费者的现状	118

5 可持续创新	121
企业的全方位创新	129
社会创业家的创造潜力	132
亚马逊和易趣：通过创新重新定位市场	135
转型：企业创新的现状	139
6 吸引消费者参与	145
用启蒙对话吸引消费者参与	148
建立网络，群策群力	150
“美好”的客户体验	154
玛莎和沃尔玛：零售业的革命者	157
转型：企业参与的现状	163

第三部分 释放企业能量

比基，巴塞罗那的一位母亲

斯图尔特，伦敦广告公司管理人员

尼基，香港银行家

7 可持续经营	177
齐心协力共同应对	179
可持续的采购、交通和生产	181
可持续能源与技术的力量	184
阿迪达斯和耐克：没有终点线	186
转型：企业经营的现状	191