



轻松读大师项目部 编

WHY CLIENTS WANT TO
DO BUSINESS WITH YOU

客户为什么和你 做生意

为什么的力量·突破市场竞争6步骤

冲破停滞点·破解9大症结，助力企业成长新动力

营销革命3.0·从产品到顾客，再到人文精神

决战第三屏·移动互联网时代的商业与营销新规则

中国盲文出版社

商业新闻出版公司和轻松读文化事业有限公司提供内容支持

WHY CLIENTS WANT TO
DO BUSINESS WITH YOU

客户为什么和你 做生意

轻松读大师项目部 编

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

客户为什么和你做生意：大字版 / 轻松读大师项目部
编. —北京：中国盲文出版社，2017. 4

ISBN 978 - 7 - 5002 - 7851 - 1

I. ①客… II. ①轻… III. ①销售—方法
IV. ①F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 084572 号

本书由轻松读文化事业有限公司授权出版

客户为什么和你做生意

编 者：轻松读大师项目部

出版发行：中国盲文出版社

社 址：北京市西城区太平街甲 6 号

邮政编码：100050

印 刷：北京汇林印务有限公司

经 销：新华书店

开 本：787×1092 1/16

字 数：85 千字

印 张：14

版 次：2017 年 4 月第 1 版 2017 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5002 - 7851 - 1/F · 154

定 价：46.00 元

销售热线：(010) 83190297 83190289 83190292

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

出版前言

数字文明为我们求知问道、拓展格局带来空前便利，同时也使我们深受信息过剩、知识爆炸的困扰。面对海量信息，闭目塞听、望洋兴叹固非良策，不分主次、照单全收更无可能。时代快速变化，竞争不断升级，要想克服本领恐慌，防止无知而盲、少知而迷，需尽可能将主流社会的最新智力成果内化于心、外化于行，如此才能更好地顺应时代，提高成功概率。为使读者精准快速地把握分散在万千书卷中的新理念、新策略、新创意、新方法，我们组织编写了这套《好书精读丛书》。

这套书旨在帮助读者提高阅读质量和效率。我们依托海内外相关知识服务机构十多年的持续积累，博观约取，从经济管理、创业创新、投资理财、营销创意、人际沟通、名企分析等方面选

取数百种与时俱进又经世致用的好书分类整合，凝练出版。它们或传播现代经管新知，或讲授实用营销技巧，或聚焦创新创业，或分析成功者要素组合，真知云集，灼见荟萃。期待这些凝聚着当代经济社会管理创新创意亮点的好书，能为提升您的学识见解和能力建设提供优质有效便捷的阅读资源。

聚焦对最新知识的深度加工和闪光点提炼是这套书的突出特点。每本书集中解读4种主题相关的代表性好书，以“要点整理”“5分钟摘要”“主题看板”“关键词解读”“轻松读大师”等栏目精炼呈现各书核心观点，崇真尚实，化繁为简，您可利用各种碎片化时间在赏心悦目中取其精髓。常读常新，明辨笃行，您一定会悟得更深更透，做得更好更快。

好书不厌百回读，熟读深思子自知。作为精准知识服务的一次尝试，我们期待能帮您开启高效率的阅读。让我们一起成长和超越！



目 录

为什么的力量	1
--------------	---

顾客在决定购买决策时，心中浮现的问题常是：“为什么我要和这家公司做生意？它能解决我目前的问题吗？”因此，更好的做法是找出顾客“为什么”要和你做生意，借此研拟一份独特价值承诺，利用它向顾客说明和你交易可以获得的价值、利益，以及明确的成果。



冲破停滞点 53

停滞点是指在谈判中双方无法达成共识，谈判于此时陷入僵局，或是一个正面对的问题症结。然而，停滞点也正是突破成长的关键，只要找出哪里卡住并解决问题，就能让情况转为对自己有利。如果企业能积极找出影响发展的停滞点，并设法克服这些瓶颈，就可以回归正轨，追求更优异的绩效，即使经济不景气，也还是能够茁壮成长。

营销革命 3.0	113
----------------	-----

企业如何提出改善世界、解决环保与贫穷问题的对策，将是未来营销界的重要课题之一，而这种营销新法则就是营销 3.0。营销 3.0 不再只是运用推销以及创造需求，而是企业重建消费者信任的希望所在。营销 3.0 的重点就在于，企业要推广其价值观、使命和愿景，并和所有伙伴加以整合，使各方能够行动一致，协力达成有意义的目标。



决战第三屏 165

对营销人员及广告主来说，以智能手机为主的移动装置，是继电视及电脑（尤指互联网）之后最重要的第三种屏幕，也是最具革命性的媒体变革。第三屏极有可能成为扭转战局的关键。而改变所有一切，引领这场变革的主导者不是营销人员或广告主，而是“不受束缚的消费者”。消费者通过它可以轻易地与其他人通讯，还可以在购买时就立即分享资讯和意见。

·❧ 主要内容 ❧·

主题看板	为什么顾客会看上你/5
轻松读大师	一 独特价值承诺让你脱颖而出/7 二 突破市场竞争 6 步骤/15
延伸阅读	抓住消费者的心，就抓住了市场的 独特地位/48

·❁❁ 主要内容 ❁❁·

关键词解读	停滞点/57 交换利益/59
主题看板	问题可以是潜在优势/61
5分钟摘要	企业经营的停滞点/64
轻松读大师	一 竞争/66 二 销售量过低/70 三 销售量不稳定/76 四 策略不佳/81 五 高成本/86 六 原地踏步/90 七 边缘化/96 八 营销不佳/100 九 事必躬亲/105

· 主要内容 ·

主题看板	营销 3.0/117
5分钟摘要	演变中的营销学/121
轻松读大师	一 商业大趋势——营销 3.0/123 二 营销 3.0 的实际运作/134 三 推动营销 3.0/146 四 营销 3.0 的 10 大守则/158

· 主要内容 ·

主题看板	不受束缚的消费者/169
5分钟摘要	扭转战局的移动应用程序/172
轻松读大师	一 移动营销产生的缘由/174 二 移动营销的未来走向/199

为什么的力量

突破市场竞争 6 步骤

The Power of Why

Breaking Out in a Competitive Marketplace

·❁❁原著作者简介❁❁·

理查德·韦尔曼 (C. Richard Weylman) , 毕业于门罗社区学院, 媒体评论家及专题演讲家, 担任韦尔曼顾问集团董事长兼运营总监。著有《打开紧闭的门》《真正有效的营销策略》《让自己在富足的市场中加速成长》等书。

本文编译: 黄玩

·❧ 主要内容 ❧·

主题看板	为什么顾客会看上你/5
轻松读大师	一 独特价值承诺让你脱颖而出/7 二 突破市场竞争 6 步骤/15
延伸阅读	抓住消费者的心，就抓住了市场的 独特地位/48

