

<<区域市场攻略>>

图书基本信息

书名：<<区域市场攻略>>

13位ISBN编号：9787111144427

10位ISBN编号：7111144422

出版时间：2004-1

出版时间：四川少年儿童出版社

作者：鑫国 编

页数：326

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<区域市场攻略>>

### 内容概要

区域市场是现代营销学细分市场的一个概念，或者说是一种细分顾客群理论，在本书中您会接触到系统和思维工具，大量成败案例和实战技巧。

这可为广大区域主管提供指导性思路，从而使企业的市场拓展工作更具战略性、计划性、科学性和成效性，本书不仅仅是适用于区域主管的一本工具性读物，也是适合于企业营销部总监乃至企业营销总监乃至企业总经理的一本指导性读物。

对于营销出身的区域主管而言，本书将帮助其对该领域内的最佳实践和最新趋势作进一步的学习和探讨，对于没有接受过正规营销教育的区域主管而言，本书将为其提供了极好的自学机会。

## 作者简介

鑫国，男，1970年出生。

工学及经济学双学士，美国中央城大学工商管理硕士，并曾进修于加州大学高级经理工商管理研修班。

鑫国先生属于实战型营销专家，曾任旺旺集团等多家著名消费品企业和工业品企业的高级销售主管、招高经理、策划经理、营销经理。

营销总监等职。

现任国内某知名咨询公司高级营销顾问和营销副总，专注于提供营销管理、市场开发，销售管理等方面的咨询和培训服务，并应多家企业的邀请担任常年营销顾问。

<<区域市场攻略>>

书籍目录

序前言第一部分 行动篇 第一章 赢在区域市场 第二章 知己知彼，百战不殆 第三章 市场细分、选择和定位 第四章 营销策略企划 第五章 周密部团，有效进入第二部分 管理篇 第六章 区域主管定位 第七章 团队建设，循序渐进 第八章 渠道管理，动态进行 第九章 科学铺货，积极助销 第十章 渠道精耕，深度开发 第十一章 客户管理，重中之重 第十二章 过程管理，成功保证 第十三章 结果管理，承前启后第三部分 提升篇 第十四章 区域市场提升企划 第十五章 挤占策略 第十六章 提升市场整体份额第四部分 技能篇 第十七章 市场调研技能 第十八章 区域市场评估、预测及计划技能 第十九章 推销技能 第二十章 促销技能 第二十一章 商品陈列技能后记

## <<区域市场攻略>>

### 媒体关注与评论

书评本书是一本关于如何成功经营“区域市场”的读物，也是一本从系统的角度和战略的高度来阐述区域市场工作要点的指导性的书籍。

本书能帮助您以更少的付出实现更大的收获，并让你因此品尝到更多的乐趣。

本书的系统性很强，但各个部分又相对独立。

希望本书能让您“开卷有益”！

<<区域市场攻略>>

编辑推荐

本书是一本关于如何成功经营“区域市场”的读物，也是一本从系统的角度和战略的高度来阐述区域市场工作要点的指导性的书籍。

本书能帮助您以更少的付出实现更大的收获，并让你因此品尝到更多的乐趣。

本书的系统性很强，但各个部分又相对独立。

希望本书能让您“开卷有益”！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>