

<<实效促销SP>>

图书基本信息

书名：<<实效促销SP>>

13位ISBN编号：9787302076292

10位ISBN编号：7302076294

出版时间：2003-1

出版时间：清华大学出版社

作者：卢泰宏,朱翊敏

页数：405

字数：523000

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>

<<实效促销SP>>

内容概要

在市场竞争日趋激烈的情况下，促销（SP）受到越来越多人的重视，本书系统介绍了促销动作，包括SP的原理、SP的促销工具（免费SP、优惠SP、竞赛SP、组合SP）、促销实施（制造商SP、零售商SP、服务业SP、经销商SP以及耐用品SP）、SP策划（SP策划基础、SP策划实务）、促销评估（事前测试、事后评估、SP伦理等）及促销实例等内容。

本书主要的读者对象，其一是置身市场竞争中肩负开拓市场的使命和压力并有心求索的企业人士；其二是准备进入公司实战的营销管理专业的学生。

<<实效促销SP>>

书籍目录

第一篇 SP入门：您不能不知道 导言 SP——争压市场之剑 0 营销大浪SP 1 SP心理原理 第二篇 SP技术：促销工具供您选 2 免费SP 3 优惠SP 4 竞赛SP 5 组合SP 第三篇 SP实施：在实战中取胜 引例：2002世界杯SP 6 制造商如何运用SP 7 零售商如何运用SP 8 经销商SP 9 服务业如何运用SP 10 耐用品SP 第四篇 SP策划：使你的SP更有效 11 SP策划基础 12 SP策划实务 第五篇 SP评估：将促销置于控制中 引言 SP效果评估的必要性 13 SP效果的事后评估 14 SP效果的事前测试 15 SP评估与控制 16 SP伦理再版后记

<<实效促销SP>>

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>