

<<经销商诊断>>

图书基本信息

书名：<<经销商诊断>>

13位ISBN编号：9787505393622

10位ISBN编号：7505393626

出版时间：2004-01

出版时间：电子工业出版社

作者：张辉

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>

<<经销商诊断>>

书籍目录

- 第1章新概念“急症”
 - 为概念产品搭建的营销模式
 - 李小双开展“新概念运动”
 - 水家电从卖“概念”开始
 - 把医院的空气杀毒机搬回家
- 第2章行业“慢性病”
 - 减肥市场好吃难咽
 - 医药市场不够“慢药”治
 - 保健品“厚黑时代”一去不返吗
 - 教育产品也要营销
 - 寻找新的中国汽车安防市场
 - 打好月饼“闪电战”
- 第3章时尚产品“综合症”
 - 畅销品要做成长销品
 - 搭车之后要学会自己开车
 - 特妆产品的特殊营销
 - 梦想营销打开想像大市场
- 第4章创新“潜在症状”
 - 专业市场推广思想比推广产品还重要
 - 市场新入者的机会主义思考
 - 消毒行业最需要清零
 - 张裕卖酒“囊桶订购”
 - “百合春天”目标定位高端市场
- 第5章专家诊断“招商市场”
 - “商机行销”是不是在作秀
 - 中国招商市场十大困局
- 第6章营销风格“体检”
 - 透视湖北军团新创业招商模式
 - 解读内蒙军团的“歌舞骑射”
 - 非常时期的非常营销
- 第7章专家诊室
 - “商机行销”是中国最大的市场
 - 诊断 从创新开始

<<经销商诊断>>

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>