

<<一品营销主管>>

图书基本信息

书名：<<一品营销主管>>

13位ISBN编号：9787806975336

10位ISBN编号：7806975330

出版时间：2005-1

出版时间：海天出版社

作者：紫夫

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>

## <<一品营销主管>>

### 内容概要

书中那诙谐的语言，使你一篇篇读起来备感轻松；简短的文字，却把一个个复杂的理论诠释得能通俗易懂，即使不是做主管的一般职员，也会觉得获益匪浅。

作者在讲述管理理论的同时，融入了许多做人的哲理，看似不经意的一句戏言，其实蕴涵着十分深刻的道理。

在《一品营主管》一书中，作者开篇就将“营销”这个被一些专家忽悠得高深莫测、让一般人也觉得神秘兮兮的东西，用大白话归纳总结得干净利落。

作者并没有用什么大道理，都是生活中的朴实语言，却将该讲的道理在你不经意的时候传达给了你。

书籍目录

第1篇 解剖营销 1、营销就是卖自己 2、顾客的目的是花钱 3、顾客花钱的目的（一） 4、顾客花钱的目的（二） 5、顾客花钱的目的（三） 6、买亦有道 7、卖亦有道 8、看人打发 9、画虎难画骨 10、卖无常形，看人打发 11、卖有境界，冰火两重天 12、卖无标准，赚钱为本 13、卖一时不能卖一世 14、名牌未必赚大钱 15、货要真价需实 16、遇强先弱 17、礼义廉耻 18、遇到扯烂污的主儿了 19、千万别亏 20、和尚洗头用飘柔 21、琵琶可以随意弹 22、买椟就是要还珠 23、时髦做派 24、买不买看心情 25、愿买原则 26、服务是辑 27、先把前台理顺了 28、知己不如知彼 29、上帝的震怒 30、跟上帝一起玩 31、有时候不一定要买 32、老主顾与新主顾 33、占有一些就足够了 34、千万别长出狗跟 35、买得方便 .....第2篇 营销策略第3篇 成人在事第4篇 主管意识第5篇 成败英雄后记

## 媒体关注与评论

书评营销的任务是卖东西，顾客的宗旨是买东西。

天下没哪个傻瓜会拿钱砸水响，钱不好挣所以也不原扔，既然非花不可，那一定要花得痛快花得舒坦。

一旦品牌形成了，你就更要坚持到底了，保证一贯的品质。

有些行业，甚至还需要坚持传统的工艺。

一个优秀的营销团队，不一定能永远优秀下去；一个糟糕的营销财队，不一定永远一事无成。

这要看你是怎么带领。

工作态度，从他的工作结果中判断，看他是否认真看他是否敬业看他是否在卖命，工作态度不错的人，是当前最用得着的人。

企业与企业之间无论哪种方式的联盟，都是因为利益而盟的，你在选择盟友时一定要权衡清楚，他到底有多大实力，有没有利用价值，能不能实现你想要的结果。

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>