第一图书网, tushu007.com

<<营销突破>>

图书基本信息

书名：<<营销突破>>

13位ISBN编号：9787205052287

10位ISBN编号：7205052289

出版时间：2002-1

出版时间：辽宁人民出版社

作者：杰克·弗雷利

页数：238

译者：单军

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

内容概要

《营销突破：推动销售的强势战略》介绍了会给小企业带来巨大效益的强势营销战术，就是写给那些新建的和有些历史的小企业经营者，给他们很多具体实际的指导，让他们具备让现有客户满意、吸引潜在客户、扩大收益以及打败竞争者的营销能力。

这本书简单易懂，内容涉及营销的各个环节，以及许多成熟的技巧、指南和建议。

其中包括：

· 怎样像营销大师那样思考问题；

· 怎样为你的产品和服务选择最合适的市场；

· 四种常见的营销错误概念以及避免它们的方法；

· 做营销计划的方法；

· 稳操胜券的推销战术；

还有其他很多的内容：

· 教你一招；

· 视点；

· 警告；

· 专业概念；

这些小块文字给出各种有价值的提示和建议，帮助你避免犯那些常见的错误，在营销原理和实践方面为你提供更深层次的视角。

作者简介

杰克·弗雷，利具有20多年为小型企业及中型企业做营销策划的经验，并以其实用、直截了当的营销方式对各行业产生了积极的影响。

<<营销突破>>

书籍目录

前言引言第一章 像营销大师那样思考问题 营销简史在今日世界推销业务营销的逻辑性：众多的简单构想营销的构成要素业务与“ 4Ps ”策略业务与四种实用性顾客永远是对的，是吗？
扩大宣传营销的非逻辑性：疯狂的感觉成为营销大师第二章 在晴朗的日子里，你才能看清市场自我欺骗：企业家最危险的陷阱从客户的角度考虑问题客户想要什么？
让客户来教你：得到反馈避免四种常见的、致命的营销假设怎样才能使你的产品适应市场需求？
产品的魅力：最好的质量地点的魅力：最容易得到价格的魅力：最便宜促销的魅力：最容易看到第三章 了解自己和客户市场细分化：选择最合适的市场如何识别细分市场针对总体消费者市场的市场细分策略针对商业客户的市场细分策略定位说明：给自己定格你的企业的市场个性被忽视的市场利基营销策略第四章 怎样写营销计划营销计划胜过财务计划准备写计划一份合格的营销计划的构成要素市场状况威胁和机会营销目的营销目标：对细节的描述预算控制：效果追踪执行情况总结第五章 推销的基本原理第六章 推销：接下来的行动第七章 广告宣传要定位于业务性质第八章 营业推广：涡轮营销方式第九章 公共关系：最轻松的促销手段第十章 做一名社团的良民第十一章 互联网：以光速做营销第十二章 客户服务：营销的薄弱环节第十三章 通过培训保持强健第十四章 数据库营销开阔你的眼界第十五章 保持领先

编辑推荐

“企业家书系”之《营销突破》一书的出版，极大地补充了营销学知识的内容。
杰克·弗雷利及其团队共同攻克了一个复杂的项目，并把这一项目准确生动地呈献给广大读者。
这本书的字里行间处处体现了作者的睿智。
对于那些视成功为己任的小企业经营者来说，很值得一读。

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