第一图书网, tushu007.com

<<杜老师的行销>>

图书基本信息

书名：<<杜老师的行销>>

13位ISBN编号：9787506041638

10位ISBN编号：7506041634

出版时间：2011-6

出版时间：东方出版社

作者：詹文明

页数：219

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

<<杜老师的行销>>

内容概要

杜老师说，行销的对象是客户，推销的对象则是商品；行销是客户想买，推销则是厂家想卖，两者有着很大区别，甚至是对立的。
这便是营销学书本上常说的客户导向与产品导向的区别，在实际应用中非常有意义。
管理大师彼得?德鲁克有言：“ 毋庸置疑，如果行销做得很好的话，根本就不需要再去推销了。
”

全书的内容都围绕着“ 顾客 ”展开，杜老师以此为出发点指导了然、了了和了尾三人要根据顾客的需求研发产品，从细节中敏锐地查知潜在市场的存在。
并且杜老师提出了一个新的行销思维，那就是——行销部门的工作是创造且满足顾客。
所谓的创造顾客，可理解为企业看到顾客的潜在需求，根据这种需求研发相应的产品，开拓出新的市场。
就好比苹果公司研发iPod，书中的963公司研发出电子书阅读器一样。
这都是创造顾客的例子，也正如杜老师所言：“ 创新乃是最伟大的行销。
”

第一图书网, tushu007.com

作者简介

詹文明：“ 杜老师工作室 ”支持人。
德鲁克管理学家，德鲁克管理哲学思想的实践者、传播者，曾在美国加州克莱蒙特大学彼得?德鲁克研究中心深造，师从德鲁克先生。
多年来，以“ 国际级企业布道家 ”为职志，受邀担任企业、各型组织领导者或CEO的首席咨询顾问，协助造就世界级企业。

漫画绘图：聚龙创作工作室

第一图书网, tushu007.com

<<杜老师的行销>>

书籍目录

行销与推销根本是两码事
企业不是要改造客户，而是要满足客户
顾客往往隐藏于细节之中
行销部门的工作是创造且满足顾客
专注决策的“八问诀”
知识是将有用的资讯应用到特定工作和顾客身上
企业必须将稀有的资源投注在机会和成效上
杜老师的养生之道
企业经营的内功与外功
科技是一种改变现状的动力
企业要的是成效管理，而非成本控制
教育顾客绝不是商人的工作

编辑推荐

一小时学习管理能力大提升！
德鲁克管理专家！

第一图书网, tushu007.com

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