

<<成功行销12章>>

图书基本信息

书名：<<成功行销12章>>

13位ISBN编号：9787506245708

10位ISBN编号：7506245701

出版时间：2000-4

出版时间：世界图书出版公司

作者：杰拉尔丁.拉金

译者：李碧芬，刘学政

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>

<<成功行销12章>>

内容概要

《成功行销12章》一书，可以让行销的门外汉学习到充分的基本概念，从而替公司的产品拟定良好的初步行销策略。

虽然它比不上针对某产品市场所做的持续且深入的分析，但本书是一个开始，而且胜于那些你没时间，也没钱去进修的行销课程。

本书其实也是为了顺应客户之需要，他们需要一个深入浅出的行销入门指南；作者的目的是，就是用直接而简单的方法解释基本的行销概念。

<<成功行销12章>>

作者简介

拉金博士，曾领导美国密歇根商务局的新兴事业处；与全密歇根区的高科技公司共同研究行销、企业和财务规划。

现任美狄洛特 & 杜许企管顾问公司新兴事业部经理、专业提供企业的行销策划服务。

<<成功行销12章>>

书籍目录

第一章 踏出第一步；否则不可能无中生有

第二章 情境分析第一部分

第三章 情境分析第二部分

第四章 市场是什么？

谁会买这个产品？

第五章 定义你的市场：运用明确的衡量法则

第六章 调整市场定义

第七章 基础研究

第八章 获知客户的意见

第九章 研究你的竞争者

第十章 定位

第十一章 建立公共关系

第十二章 整合篇

<<成功行销12章>>

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>