

<<企业行销顾问>>

图书基本信息

书名：<<企业行销顾问>>

13位ISBN编号：9787561520420

10位ISBN编号：7561520425

出版时间：2003-1

出版时间：厦门大学出版社

作者：黄宪仁

页数：284

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>

<<企业行销顾问>>

内容概要

笔者担任企管顾问师十余载，一直致力于指导产业界的经营者，先后培训营销干部上万人。

本书即是作者担任顾问师辅导企业之经验及心血汇编，书中案例均为企业界万金难求的丰厚经验

。“他山之石，可以攻玉”，相信这些经验对企业之经营必有所助益。

更希望读者研习后，可运用在自己的日常工作中，为提升自我及贵公司的效益而助一臂之力。

商业行销领域的图书虽然是汗牛充栋，但是多为观念性说教或三招两式的片段教学，整体性、系统性、实战性的书系是凤毛麟角。

本书着重于从商业行销通路整体体系来把脉，更是作者当任顾问师辅导企业多年，见诸于各专业报刊杂志的心血之作汇编，书中案例均为企业界万金难求的丰厚经验，“他山之石，可以攻玉”，对企业之经营必有所助益！

<<企业行销顾问>>

作者简介

黄宪仁先生，台湾台北人，东吴大学毕业，留美MBA，现任：厦门福友企业管理顾问有限公司特聘顾问师、讲师，台湾宪业企管顾问公司总经理，台湾经济部中小企业处荣誉指导员。

著作：《企业行销顾问》、《经营顾问业书》。

简介：自1992年进军顾问辅导业，10余年专注于培训、诊断、顾问辅导业务，业绩卓著，备受肯定。

书籍目录

第一篇 行销经营策略篇一 企业的成长策略二 找出企业成功的关键因素三 企业的行销诊断四 营销组织的诊断五 产品差别化与市场区隔化六 市场定位成功, 创造企业利润七 低价策略创造庞大市场第二篇 行销运作实务篇一 成功市场规范 (一) 金牌新产品成功秘诀 (二) 有效进行产品企划工作 (三) 如何获取竞争对手情报二 高效促销手法 (一) 促销活动的成功法则 (二) “以旧换新”成功促销案例 (三) 大力促销, 再加上严打假货 (四) “赠品促销”的13个成功法则三 实用行销技巧 (一) 为什么商品会畅销 (二) 产品试用的魅力 (三) 付现折扣的魅力 (四) 善加利用邮购, 带来意外之喜 (五) 加快提升业务的标准推销话术 (六) 展览行销的技巧三 客户管理 (一) 巩固老客户 (二) 化客户抱怨为企业财富第三篇 行销部门管理篇一 要重视“年度经营计划”二 训练很贵, 不训练更贵三 营销费用比率偏高四 用销售交叉分析来改善绩效五 改善业务部门的工作状况六 企业决战的关键——电脑化第四篇 经营管理篇一 账面有利润, 最后却倒闭二 举债经营发挥财务杠杆效益三 经营的法宝——营销部门的利润中心制度四 消化堆积如山的库存品五 降低库存压力六 提高员工生产力

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>