

<<直销入门>>

图书基本信息

书名：<<直销入门>>

13位ISBN编号：9787801804433

10位ISBN编号：7801804430

出版时间：2005-3

出版时间：经济日报出版社

作者：王天祥

页数：205

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>

<<直销入门>>

内容概要

为什么会有许多在职工人、记者、教师、医生舍弃掉“铁饭碗”，去投身直销市场？

为什么会有许多机关干部经过再三的考察、思索后，毅然选定直销业作为自己二次创业的战场？

为什么会有许多转业军人把直销市场作为自己人生的第二战场去开拓？

因为直销业是一条平民实现快速发家致富的梦想，成就平民事业的快车道！

为什么许多曾经一文不名的农村青年和下岗职工两三年中就成了万元、十万元、几十万元，甚至百万元户？

因为直销市场是各国市场中最容易开采的“富矿”！

不需要靠职务关系和资金铺垫，完全凭个人能力让你成为百万富翁。

为什么安利、雅芳、玫琳凯等数十家国外直销企业正积极招兵买马、秣马厉兵般地对直销队伍进行着强化培训？

因为直销，将是中国市场营销的主要途径！

<<直销入门>>

作者简介

王天祥，山东青岛人，现居吉林市，高级记者、作家、成功学学者、市场高级策划、营销培训师，畅销书《谁最赚钱》《谁能成功》《漂泊成功学》的作者。

长期从事教育、培训、新闻、文化工作，曾兼任过数字大型企业的高层领导，有丰富的企业文化和市场策划、操作经验。

有几十篇纪实类文学荣获国家特等奖、一等奖和二等奖。
曾7次进入北京人民大会堂领奖，受到过27位国家领导人的接见。

<<直销入门>>

书籍目录

前言 直销,成就平民致富的快车道 第一章 什么是直销 什么是直销 直销模式与传统销售模式的区别 传统销售的利益方式 直销的利益方式 直销必须具备“两大要素”和“三个条件” 直销的历史渊源 历史上的直销就是传销 谁是当今世界最成功的直销企业 安利在中国 什么是“老鼠会”与“非法传销” “老鼠会”的金字塔式的非法传销四大特点 第二章 直销是中国市场的大趋势 中国直销商的春天到来了 直销业在世界的大趋势 直销业在中国的大趋势 直销业将有效缓解中国的就业压力 直销员未来的社会地位 直销业在中国的挫折 直销业在中国的魅力 直销业切忌盲目 改变盲目走向直销的成功路 第三章 怎样选择直销产品 产品是赚钱的母本 功效是保健品和化妆品的灵魂 科技含量是所有直销产品的生命动力 质量是所有直销品的命根子 产品的包装是产品的外在形象 厂商的经济背景关联着产品的命运 认真考察厂商的生产体制 认真考察厂商的社会信誉与产品信誉 着重考察厂商的直销模式 细心考察产品的市场占有率 细心考察直销产品的适应人群 周密考察直销产品的价值因素 耐心考察同类产品的市场竞争态势 预测所直销的产品的竞争潜力 第四章 怎样选择老板 第五章 怎样做直销商 第六章 直销商应该具备的资格 第七章 怎样做直销员 第八章 怎样制订开发战略 第九章 怎样制订直销模式 第十章 关于直销策略 第十一章 怎样策划直销促销宣传 第十二章 怎样培训直销队伍 第十三章 怎样积累客户资源 第十四章 怎样建立直销数据库 第十五章 怎样规避市场风险

<<直销入门>>

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>