

<<终端攻略>>

图书基本信息

书名：<<终端攻略>>

13位ISBN编号：9787802070226

10位ISBN编号：7802070228

出版时间：2005-1

出版时间：经济管理出版社

作者：白山 编

页数：295

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>

<<终端攻略>>

内容概要

终端建设是一项长期、艰巨的工作，需要不断地进行建设、维护和改进，最终目的是提升终端销量。

如何采取有效的终端策略，对消费者的需求和心理防线从不同的角度进行攻击，用漂亮的临门一脚将球送进对方的球门，已经成为企业必须解决的问题。

终端的重要性已被被众多的生产企业和商家所认识，以至于有的人在营销实战中提出了“终端为王”的观点。

虽然生产企业、商家天天都在终端摸、爬、滚、打，但要零距离观察终端，认识终端的重要性，找互终端制胜方略并非易事，谁先抓住端先机、制胜终端，谁就能够取得营销全局的胜利。

<<终端攻略>>

书籍目录

第一章 认识终端为什么要在终端决战终端工作是销售制胜的手段什么是终端与有效终端终端的分类硬终端与软终端终端工作的内容终端工作的目的和要求终端的未来形态超级终端的崛起五大认识误区终端工作的观念误区终端业务工作的观念误区练好三三基本功，防治终端营销病占领市场，决胜在终端案例：美的——决胜于终端案例：丝宝集团以终端制胜市场第二章 终端调研终端调研：把握市场的正确信息终端调研：为正确的决策提供依据终端调研要遵循的原则终端调研的种类终端调研的种类终端调研的步骤终端调研的方法案例：娃哈哈的终端调研及市场策略第三章 终端战术终端战术，企业你是否依然爱它终端战术之一——“抢”终端战术之二——“逼”终端战术之三——“围”案例：TCL空调终端策略案例：龙津啤酒在合肥市场的终端突围第四章 终端促销终端促销——不能成为企业的“软肋”终端促销的陷阱终端促销员管理终端促销的内容与方法终端促销的实施终端促销评估与分析……第五章 终端商品陈列与展示第六章 终端拜访第七章 终端维护与管理第八章 终端人员管理第九章 终端技术与控制第十章 终端营销组织体系设计结束语参考文献后记

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>