

<<经营高手>>

图书基本信息

书名：<<经营高手>>

13位ISBN编号：9787806323649

10位ISBN编号：7806323643

出版时间：1999-04

出版时间：广东经济出版社

作者：阿莘

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>

<<经营高手>>

内容概要

经营高手，ISBN：9787806323649，作者：阿苇/等

<<经营高手>>

书籍目录

- 目录
- 前言
- 创意时代篇
- 1兵行诡道
- 2超市餐饮
- 3增值服务
- 4二合一发廊
- 5泡泡杯
- 6别具一格
- 7快速出位
- 8变形明信片
- 9投资智力
- 10华夏第一剪
- 11包退商店
- 12畅销的“次品”
- 13先赚未来钱
- 14神奇电话
- 15滚轮鼠标器
- 16后发制人
- 17欲擒故纵
- 18出售期望
- 19以巧取胜
- 20楼顶菜园
- 21小商品大学问
- 22老年人市场有发展
- 23鬼屋饮食店
- 24“土妞”变成“俏媳妇”
- 25摔瓶扬名
- 26鬼鞋
- 27美国的泄气中心
- 28“幻想”公司
- 29“厕所”餐馆
- 30寄放销售
- 31危机与机会
- 32女式大哥大套
- 33真正便利
- 34见人之短
- 35名片新生族
- 36神奇“帽子”
- 37讨债有术
- 38电热不粘锅
- 39领带出租生意旺
- 40“偷工减料”
- 41成人尿布与儿童香水
- 42恐怖咖啡厅

<<经营高手>>

- 43烟盒火机二合一
- 44回归纪念表
- 45抗菌产品起风潮
- 46生意滚滚
- 47一日元一只“大哥大”
- 48电脑商场“食脑”出新招
- 49新概念健康卡
- 50迷你银行
- 51人弃之处觅商机
- 52餐馆的秘密
- 53乞丐教师爷
- 54招兵有道
- 55应运而生
- 56小发明带来财富
- 57厕所革命
- 58差劲服务
- 59太空葬
- 60死玫瑰商店
- 61凡人的发明
- 62瓶口开大点
- 63奇特的商店
- 64奇特的选人方法
- 65发行邮票致富
- 66侏儒餐馆
- 67“丑陋”招财
- 68出售“原始”
- 69免费机票
- 70灵机一动
- 71螺丝钉
- 72存树银行
- 73降雨保险
- 74轰动世界的谜语
- 75抓住时机
- 76啤酒桶的秘密
- 77模特学校
- 78无微不至
- 79一元钱的魅力
- 80巧碰运气
- 81妙在其意
- 82攻其一点
- 83无所不能
- 84被外星人绑架保险
- 85限客商店
- 86奇特商品
- 87初恋公司
- 88发财有道
- 资本为王篇

<<经营高手>>

- 89借壳上市
- 90零售业业绩惊人
- 91借“资”引“资”
- 92企业重组
- 93掌握“5P原则”，借钱容易
- 94“借钱”发财
- 商战轨迹篇
- 95淘金狂潮
- 96联盟时代
- 97以信取誉
- 98吞虫子
- 99做生意与结婚一样
- 100心理战术
- 101百年企业路
- 102有钱没钱，照样做生意
- 103不近亲情
- 104大市场观
- 105索赔与道歉
- 106“马粪富翁”的启迪
- 107人才战
- 108挑战“李宁”
- 109商务旅游
- 110减价大战
- 111“专业”的策划
- 112诚实为本
- 113兴趣与投资
- 114做生意的五个要素
- 115用心“画”生意
- 116小瓶塞大生意
- 117防窃技巧
- 118地方文化有市场
- 119人无完人
- 120意见变财富
- 121肯德基形象
- 122名牌崛起调查先行
- 123烧鹅文化
- 124体育比赛的赚钱神话
- 125以变应变：皮尔卡丹更精彩
- 126旅游“淘金”
- 127副牌产品
- 128男性金饰受欢迎
- 129微笑意味着成功
- 130 寿司换金大行动
- 131谈判的技巧
- 132马特莱法则
- 133澳大利亚最佳出口商的秘诀
- 134从扑克牌看决策

<<经营高手>>

- 135 “老饼”不老
- 136百万法郎的秘密
- 137从照片上猎取情报
- 138偶然的机
- 139暗放烟幕
- 140舍此逐彼
- 141商战杀手铜
- 142螳螂捕蝉 黄雀在后
- 143评头品足
- 144最富有的盖茨
- 145乐盲作曲家
- 146失业者变成徽章王子
- 147第24位出版商
- 148机会
- 149从当顾客开始
- 150博雷尔大帝
- 151日本改写游戏规则
- 152各国生意经集锦
- 153边干边学
- 营销秘诀篇
- 154SP (SalesPromotion) 商战
斗士的利剑
- 155SP成功个案逐个捉
- 156零售业sP技巧
- 157制造商SP技巧
- 158服务业SP技巧
- 159SP实效评估的四大类型
- 160环保商机
- 161双休日带旺休闲业
- 162橱窗效应
- 163顾客第二
- 164促销奇招
- 165消费者的心
- 166借“女性眼光”搞营销
- 167秘密武器
- 168让顾客找到你
- 169妙法处理过期货
- 170“误导”用户的学问
- 171收买人心
- 172与老顾客聊天
- 173贵得有理由
- 174借名之妙
- 175世界名店的“杀手铜”
- 176老外下乡搞展销
- 177文明顾客奖
- 178反淡有术
- 179奇怪才能引人注目

<<经营高手>>

- 180非整数价格
- 181请君入瓮
- 182乘虚而入
- 183灰姑娘试穿水晶鞋
- 184恢复与改变
- 185成功的推销员
- 186提高质量
- 187促销新招
- 广而告之篇
- 188广告新思路
- 189广告用语范例
- 190给产品加点文化味
- 191诗情画意的书刊广告
- 192有趣的广告
- 193衡量广告吸引力新招
- 194广告新术
- 195招工与减肥
- 196彬彬有礼
- 197广告的妙用
- 198美军募兵广告
- 199绝妙广告语
- 200别具一格的广告语
- 201幽默广告
- 202飞来的广告
- 203朴实无华
- 204联想效应
- 205心理效应
- 206疯狂的美国广告
- 207使生意充满乐趣
- 208夸张广告
- 209独具匠心
- 210故弄玄虚
- 211潜移默化
- 212寻人启事
- 213以退为进
- 214出奇制胜
- 215超级胶水
- 216热爱音乐
- 217古代名人广告
- 218令人叹服

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>