

<<可口可乐营销攻略>>

图书基本信息

书名：<<可口可乐营销攻略>>

13位ISBN编号：9787806523841

10位ISBN编号：7806523847

出版时间：2005-2

出版时间：广东南方日报出版社

作者：李铁君，李铁钢 著

页数：162

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>

## <<可口可乐营销攻略>>

### 内容概要

本书以可口可乐管理学院的系统培训教程为出发点，全面地、立体地剖析世界软饮料第一品牌可口可乐的营销管理及销售执行层面的具体运营，重点介绍可口可乐一些尚未广泛公开的营销管理方法和工具。

## <<可口可乐营销攻略>>

### 作者简介

李铁君：中国市场学会会员，中国营销传播网专栏作者、职业营销策划专家。  
1997年加入某跨国饮料公司，从销售代表做起，后任某内资股份有限公司区域经理、市场部经理。

李铁钢：职业营销专家，曾服务于贝克啤酒、可口可乐等世界500强公司。  
历任销售代表、101项目主管、高级KA代表、路线助理主任等职，5年快速消费品营销实战经验，现任职于雀巢（中国）有限公司。

## <<可口可乐营销攻略>>

### 书籍目录

第一章 可口可乐的产品与系统关键词点击价值链、配销系统、核心品牌、包装策略、营销、广告、本土化、POP、赞助、促销活动、合作店牌一、可口可乐的“价值链”二、可口可乐的品牌和包装三、可口可乐的营销相关链接：C市可口可乐超市渠道“圣诞节促销执行计划”第二章 可口可乐的渠道策略与售点生动化关键词点击3A、3P、销售渠道、渠道类别、售点、冲动性购买、生动化、日常陈列、特殊陈列、促销陈列、101项目一、分销制胜：可口可乐的渠道策略二、无声音的产品促销员：可口可乐的售点生动化相关链接：可口可乐分销革命——101项目案例解说第三章 挡不住的冰爽感觉：可口可乐的冷饮管理关键词点击冷饮文化、冰爽、冷饮设备、展示柜、水冷柜、保温箱、现调机、产品温度、广告用品、品牌组合、质量控制一、“冰爽”挡不住二、可口可乐冷饮设备的投放三、冷饮设备生动化标准四、细节领先：冷饮设备生动化执行标准第四章 可口可乐的营销尖兵：销售业务代表关键词点击目标、计划、组织、执行、态度、语言、外表、行为、新客户、铺货单、价值观一、业务代表的基本素质二、业务代表为什么要培养良好习惯三、业务代表应具备的良好习惯四、业务代表的工作职责相关链接：可口可乐的价值观第五章 可口可乐的销售管理关键词点击销售管理、计划性拜访、计划拜访八步骤、库存管理、15倍原则、销售区域、销售线路、预售制、直销模式、SMART原则、销售工具、时间管理一、计划性拜访二、库存管理：存货周转与15倍原则三、“利润的故事”四、销售区域业务管理第六章 通向销售高手的捷径：可口可乐的销售技巧关键词点击开始、提问、说服、达成协议、客户异议一可口可乐模式的销售技巧二如何处理客户异议后记

<<可口可乐营销攻略>>

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>