

<<游击营销>>

图书基本信息

书名：<<游击营销>>

13位ISBN编号：9787807000648

10位ISBN编号：7807000643

出版时间：2005-9

出版时间：北京琼版图书经销部(海南出版社)

作者：莱文森

页数：406

译者：王功新

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>

<<游击营销>>

内容概要

本书是自1983年出版以来一直是企业主进行营销的最佳读本，后经过全面修订和扩充，不仅为当今的市场提供了数百种过硬的营销武器和宝贵的企业建议，而且确立了21世纪发展最快的市场以及占领市场的建议，制定了和其他业务联合进行营销的策略，还为企业提供了先进的管理经验和最新科技信息。

<<游击营销>>

作者简介

杰伊·康拉德·莱文森，游击营销国际总裁，曾在世界各地的著名公司、培训机构和一流院校举办过无数次游击营销讲座。

他曾写过或与人合写游击营销系列中的12本畅销书，这些书在全世界已销售100多万册。

<<游击营销>>

书籍目录

第一部分 游击营销新理念 第一章 什么是游击营销 第二章 企业营销 第三章 13个最重要的营销秘诀
第四章 制定游击营销计划 第五章 制定创造性营销方案的秘诀 第六章 选择营销方法的秘诀 第七章
低成本营销秘诀 第八章 免费获取调查资料的秘诀 第二部分 小媒体营销 第九章 拉生意 第十章 个人
信件 第十一章 电话营销 第十二章 传单和宣传册 第十三章 分类广告 第十四章 告示牌 第十五章 黄
页电话号簿 第三部分 大媒体营销 第十六章 报纸 第十七章 杂志广告 第十八章 广播电台 第十九章
电视 第二十章 户外广告 第二十一章 直接邮寄 第四部分 无媒体营销 第二十二章 广告专用品和样品
第二十三章 免费研讨会、咨询会和示范会 第二十四章 商品展览会 第二十五章 游击销售工具 第二
十六章 公关 第二十七章 专业营销 第五部分 发动游击营销总攻势 第二十八章 游击队员如何利用心
理学 第二十九章 游击队员如何取胜

<<游击营销>>

媒体关注与评论

书评这是一本曾引发了一场游击营销革命的书，内容经过扩充和全面修订，非常适合21世纪每一位营销人员。

“在营销领域，没有人比营销专家杰伊·康拉德·莱文森更懂得如何利用各种营销武器创造利润。他本人就是他的非常规营思想的一个活生生的证据。

”——《企业家》“处处都有信息丰富、小处精明的营销技巧。

”——《克科斯评论》“许多独立的企业主的灵感之源。

”——《书目》“（本书）是一个名副其实的、内含营销技巧和秘诀的‘葡萄干布丁’。为小企业提供了一百多个独立的、便宜的、有效的营销点子。

”——《洛杉矶时报》“游击”的核心理念在于：在激烈的市场营销中，打破常规，运用新、奇、特的点子，不靠大肆宣传和花费，充分利用有限的资源，以最少的投资谋求最大的回报。

<<游击营销>>

编辑推荐

《游击营销》:如何在企业夹缝中巧妙地谋求生存降发展，利用非常规策略实现常规目标以最少的投资谋求最大的回报。

《游击营销》是一本曾引发了一场游击营销革命的书，内容经过扩充和全面修订，非常适合21世纪每一位营销人员阅读。

<<游击营销>>

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>