第一图书网, tushu007.com

<<影响营销主管一生的101个杀手锏>>

图书基本信息

书名：<<影响营销主管一生的101个杀手锏>>

13位ISBN编号：9787307048041

10位ISBN编号：7307048043

出版时间：2006-1

出版时间：武汉大学出版社

作者：李英伟

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

内容概要

随着新世纪的到来，旧经济将被更加适应新时代的新经济所取代。
新经济的出现要求有新的营销模式，“新营销”是传统营销模式的变革和升华，它追求价值和效率最大化，实现零距离互动式的直接沟通，立足于中国企业营销水平的现状和所面临的新环境的挑战。
　本书是一本实用性很强的书，是每一位营销主管的必备丛书。
它不是泛泛地谈一些大道理，而是理论与案例相结合，在每一个技巧后面，都有一个知名企业的案例加以说明，其中包括世界500强的营销策略。
这是广大营销主管和渴望成为营销主管的人们不可多得的一本参考书，通过阅读此书，相信你会尽快从营销人员过渡到营销主管，迎接营销工作的挑战。
　一本营销主管的必备用书。
它为营销主管提供了101招提高业务水平的“杀手锏”，理论与案例相结合，在每一个技巧后面，都有一个世界500强企业的营销案例加以说明。
这是营销主管和渴望成为营销主管的不可多得的一本参考书，通过阅读此书，相信你会尽快从营销人员过渡到营销主管，胜任营销工作的挑战。

作者简介

李英伟，毕业于华南理工大学，尚都集团高管，著名管理专家。
著有《世界顶级企业的管理之道》、《抓住准客户》、《影响世界的18个定律》等力作，其中《世界顶级企业的管理之道》在业内引起了强烈反响，多家主流媒体对其进行了深入报道。

书籍目录

第1章 没有卖不出的产品 第1招 变“ 产品营销 ”为“ 观念营销 ” 第2招 用知识引导消费 第3招 赋予产品文化内涵 第4招 创导时尚 引导消费新观念 第5招 利用公共关系促销 第6招 体验营销别有“ 动 ”天 第7招 善于寻找卖点 第8招 公益营销不妨多做点第2章 绩优营销团队是怎样炼成的 第9招 精选个有“ 战斗力 ”的营销人员 第10招 增加培训深度 第11招 激励带来“ 双赢 ” 第12招 1+1>2：打造团 队精神 第13招 销售队伍规模要适时调整 第14招 提升营销人员的职业素质 第15招 实行激励性薪酬制度 第16招 善于把握营销人员的欲望 第17招 巧妙打理销售人员的工作时间 第18招 多标准进行销售人员考核第3章 切分市场 看看你的蛋糕能做多大 第19招 以变化的眼光看市场 第20招 营销调研——“ 一石多鸟 ” 第21招 设计一份可行的调研方案 第22招 解析比信息更重要 第23招 在市场细分上下工夫 第24招 优选目标市场 第25招 把握需求，创造市场 第26招 有效占位，后来居上 第27招 捕捉非主流市场商机 第28招 把分析与行动结合起来第4章 产品推广 产品定位决策……第5章 广告与人员推销第6章 售后服务第7章 渠道建设 正确的黄金通道第8章 开发新产品 企业生命的延续第9章 网络营销第10章 你的竞争对手在做什么

第一图书网, tushu007.com

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