

<<A级营销>>

图书基本信息

书名：<<A级营销>>

13位ISBN编号：9787501720682

10位ISBN编号：7501720681

出版时间：2004-4

出版时间：中国经济出版社

作者：张贵文

页数：318

字数：280000

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>

<<A级营销>>

内容概要

A级营销是一个全新的概念。

对于企业领导人而言，A级营销是一种市场决策的新模式，对于营销经理而言，A级营销是一种全新的市场问题解决方案；对于终端营销人而言，则是一种改变营销业绩的新的方法体系。

本书立足于实践，向读者阐述当今世界的营销新观点，从整体的营销战略到个体的营销策略，滴水沧海，洋洋大观。

同时本书插入大量最新的经典案例，增强可读性的同查敢能让读者更多地了解现在的国际与国内企业。

<<A级营销>>

书籍目录

第一章 亲密接触A级营销 或许你对营销耳熟能详；或许你对市场营销能说会道；或许你是一个营销的高手；又或许你刚刚接触这门学科。

不管怎样，是营销的高手也好，是天外来客也罢，今天，我们为大家介绍一个新的顶级营销概念——A级营销 第一节 揭开营销的面纱 第二节 水土问题——营销在中国的发展 第三节 A级营销的核心 第四节 A级营销“第一线” 第二章 创新营销 扭头看看来时路，一切都变了，人们的生活方式变了，生活水平变了，有形的、无形的都在变化，看看我们的身边，高科技产品四处充斥，人们都在科技的海洋里遨游。

高明的营销方式已取代了传统的吆喝，世界变了，变小了；人变了。

变精明了；营销方式变了，变得无孔不入了。

第一节 营销管理另类看法 第二节 颠覆、再颠覆的A级营销 第三节 盛行的A级营销 第四节 自己的营销“宗旨” 第三章 A级营销四面旗 第四章 四个A级策略 第五章 A级营销的关键点 第六章 A级营销打造团队 第七章 360A级营销 第八章 最后的微笑——知己知彼

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>