

<<深层价格战>>

图书基本信息

书名：<<深层价格战>>

13位ISBN编号：9787501762422

10位ISBN编号：7501762422

出版时间：2004-1-1

出版时间：中国经济出版社

作者：张黎

页数：336

字数：306000

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>

<<深层价格战>>

内容概要

本书是《血色营销三部曲》之一，本书从企业的价格之战着手，将价格之争分为28种类型，108个成功策略与经典案例，为您分析和探讨成功企业深层的价格之战秘诀。

<<深层价格战>>

书籍目录

第一类 极限价格，逼死对手
第二类 渠道为王
第三类 掌控标准，做顶级玩家
第四类 控制市场，主导竞争
第五类 品牌运作，玩死对手
第六类 变换买卖方式
第七类 借助于有效的方式
第八类 控制销售成本
第九类 避开敌人主力，不做无谓牺牲
第十类 战略的抉择
第十一类 心理战术
第十二类 在交换中超越对手
第十三类 顾客价值与产品价值的发掘
第十四类 用品牌支持价格战
第十五类 为企业树立积极的公众形象
第十六类 贴近顾客
第十七类 看准未来的方向
第十八类 在变化中把握市场的机会
第十九类 借助资本市场，搞定对手
第二十类 把握赢的模式
第二十一类 勒紧皮带过日子
第二十二类 战斗的技巧
第二十三类 战略的抉择
第二十四类 做未来的市场
第二十五类 借机造势
第二十六类 降价 促销的惟一方法
第二十七类 服务切入市场
第二十八类 另类营销

<<深层价格战>>

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>