第一图书网, tushu007.com

<<成功行销12章>>

图书基本信息

书名：<<成功行销12章>>

13位ISBN编号：9787506245708

10位ISBN编号：7506245701

出版时间：2000-4

出版时间：世界图书出版公司

作者：杰拉尔丁.拉金

译者：李碧芬，刘学政

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

《成功行销12章》一书，可以让行销的门外汉学习到充分的基本概念，从而替公司的产品拟定良好的初步行销策略。
虽然它比不上针对某产品市场所做的持续且深人的分析，但本书是一个开始，而且胜于那些你没时间，也没钱去进修的行销课程。

本书其实也是为了顺应客户之需要，他们需要一个深入浅出的行销人门指南；作者的目的，就是用直接而简单的方法解释基本的行销概念。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

拉金博士，曾领导美国密歇根商务局的新兴事业处；与全密歇根区的高科技公司共同研究行销、企业和财务规划。
现任美狄洛特＆杜许企管顾问公司新兴事业部经理、专业提供企业的行销策划服务。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章 踏出第一步；否则不可能无中生有
第二章 情境分析第一部分
第三章 情境分析第二部分
第四章 市场是什么？
谁会买这个产品？

第五章 定义你的市场：运用明确的衡量法则
第六章 调整市场定义
第七章 基本研究
第八章 获知客户的意见
第九章 研究你的竞争者
第十章 定位
第十一章 建立公共关系
第十二章 整合篇

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