

<<关系营销>>

图书基本信息

书名：<<关系营销>>

13位ISBN编号：9787506425421

10位ISBN编号：7506425424

出版时间：2003-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：卢爽

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>

<<关系营销>>

内容概要

本丛书分为四个部分：《数字化营销》、《心理营销》、《深度营销》和《关系营销》。

本书是《关系营销》。

人不是孤立的，他将与周边的环境发生各种关系，企业也是如此。

在企业的营销活动中，与政府、内部市场、供应商、客户、分销商、竞争者等建立、保持、发展良好的关系，对企业的经营至关重要。

本书结合案例，对关系营销进行了系统论述，有助于企业及其营销人员。

<<关系营销>>

书籍目录

第一章 关系营销概述

第一节 关系的重要性和价值的创造

一. 关系

二. 关系的重要性

三. 关系对价值的创造

四. 关系在东方国家的独特重要性

第二节 关系营销的

<<关系营销>>

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>