

<<谁最赚钱>>

图书基本信息

书名：<<谁最赚钱>>

13位ISBN编号：9787801467416

10位ISBN编号：7801467418

出版时间：2003-4-1

出版时间：中国社会出版社

作者：王天祥

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>

## <<谁最赚钱>>

### 内容概要

中国的医药保健品市场是个含金量极其丰富的富矿，越来越繁荣是它的必然趋势，因为它和人民的生存健康、生理需求、心理欲望息息相关。

健康长寿、享受生活是人们的普遍愿望。

本书集政策性、资料性、操作性于一体，高屋建筑，科学性强，同时具有前瞻性、指导性、警示性，是从事医药保健品业的研究人员、生产厂商、经销商、推销员等人的良师益友。

## <<谁最赚钱>>

### 作者简介

王天祥：山东青岛人，高级记者，作家。

曾任过多家大型集团公司的副总经理。

多年来苦心研究医药保健品市场的开发营销策划工作，积富了丰富的市场营销经验，特别是对医药保健品市场营销人员的上岗培训工作，形成了一整套系统而科学的指导方法，能够从国家政策、世界医药保健品市场走势、专家观点、商家介绍、事例评析、市场预测、经营策略、操作方法、规避风险等方面，为投资商、经销商及营销员提供科学而生动的理论与实践依据，是市场营销人员的好参谋。

<<谁最赚钱>>

书籍目录

第一部 对投资商 第一章 打一全人类的钱口袋 第二章 勇于与狼共舞 第三章 医药产业 风景独好 第四章 谷过去是高潮 第五章 健康产业 谁领风骚 第二部 对经销商说 第一章 崛起新贵一族 第二章 医药保健品市场=世界人口 第三章 经销商的致富蓝图 第四章 经销商的金钥匙 第五章 抓住财源莫放手 第六章 运筹帷幄 增强风险意识 第三部 对营销员说 第一章 你想淘金吗 请到医药保健品市场试试 第二章 医药保健品营销员 月薪万元不是梦 第三章 最能快速赚钱的宝贝 第四章 我能成为营销大师吗 第五章 靠前营销的地位和技巧 第六章 向“靠前营销”要效益 第七章 遇到顾客说“不”怎么办 第八章 最大的快乐是满足顾客需求 第九章 上帝在柜台前的选择 附录 全国主要医药保健品厂商一览

<<谁最赚钱>>

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>