

<<营销内参>>

图书基本信息

书名：<<营销内参>>

13位ISBN编号：9787806548844

10位ISBN编号：780654884X

出版时间：2003-1-1

出版时间：海天出版社

作者：傅煜

页数：527

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>

## <<营销内参>>

### 内容概要

《营销内参》用俚语、实战表述营销的本性。  
这份工作文人完成不了，历练太浅；洋人完成不了，历史太短；商人又不能过早露出“真招”让他人白赚钱。

《营销内参》是一本直白营销本性的书、本色的书、本土的书，这“三本主义”的内核是对这些年来流行的营销说“不！”

”傅煜的一腔热血，谋求回归，是在探求营销文化的根。

如果我来给本书起名，直指骨髓：“商人必读”。

《营销内参》是一本直白营销本性的书、本色的书、本土的书，这“三本主义”的内核是对这些年来流行的营销说“不！”

”傅煜的一腔热血，谋求回归，是在探求营销文化的根。

如果我来给本书起名，直指骨髓：“商人必读”。

《营销内参》用俚语、实战表述营销的本性。

这份工作文人完成不了，历练太浅；洋人完成不了，历史太短；商人又不能过早露出“真招”让他人白赚钱。

<<营销内参>>

作者简介

傅煜，西方经济学硕士。  
香港大型集团执行总裁。  
旗下拥有制药、医药流通、化妆品，食品、传媒、物业、酒店业、生物科技、IT、教育产业等多家全资子公司。

书籍目录

第一部分卖第二部分神第三部分货第四部分价第五部分钱第六部分人第七部分路第八部分点第九部分  
势第十部分场第十一部分唱第十二部分争

## <<营销内参>>

### 媒体关注与评论

《营销内参》用俚语、实战表述营销的本性。这份工作文人完成不了，历练太浅；洋人完成不了，历史太短；商人又不能过早露出“真招”让他人白赚钱。

《营销内参》是一本直白营销本性的书、本色的书、本土的书，这“三本主义”的内核是对这些年来流行的营销说“不！”

傅煜的一腔热血，谋求回归，是在探求营销文化的根。如果我来给本书起名，直指骨髓：“商人必读”。

## <<营销内参>>

### 编辑推荐

《营销内参》用俚语、实战表述营销的本性。这份工作文人完成不了，历练太浅；洋人完成不了，历史太短；商人又不能过早露出“真招”让他人白赚钱。

《营销内参》是一本直白营销本性的书、本色的书、本土的书，这“三本主义”的内核是对这些年来流行的营销说“不！”

傅煜的一腔热血，谋求回归，是在探求营销文化的根。如果我来给本书起名，直指骨髓：“商人必读”。

#### 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>