第一图书网, tushu007.com

<<VCD有效沟通切割营销(12碟装) >>

图书基本信息

书名：<<VCD有效沟通切割营销(12碟装) (平装)>>

13位ISBN编号：9787883922698

10位ISBN编号：7883922696

出版时间：2006年03月

出版时间：上海高教电子音像出版社

作者：本社

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

一、切割战略——确保在最坏的情况下保护你
01 中国企业营销成本居全球前列！

02 为什么那么多理论远水不解近渴？

03 营销的本质究竟是什么？

04 什么是切割战略？

二、感性切割——同样的产品如何卖出不同
01 赋予产品以感性的力量，使产品与众不同
02 感性内涵激活了产品，使产品具备了被接受的基本撑点
03 我们是否将同样的产品卖出不同来？

三、品类切割——面对强大对手怎么办？

01 不管你拿到的牌多么糟糕
02 基于现实基础的解决方案一定存在
四、市场切割——复杂市场局面下如何布局
01 如何用有限的资源达成强弱关系迅速转换
02 做小池塘中大鱼，不做大池塘中小鱼
五、品牌切割——究竟如何低成本快速建立品牌
01 为什么有些品牌几乎与它们的竞争
02 对手没有什么区别，却能高速增长
03 品牌是否进行了有效切割
六、营销执行——确保执行的四个系统
01 为什么工作没有按时完成？

02 为什么预定的目标总打了折扣？

03 组织力、个人能力究竟是什么？

04 如何有效提升这两种能力？

第一图书网, tushu007.com

<<VCD有效沟通切割营销(12碟装) >>

书籍目录

一、切割战略——确保在最坏的情况下保护你
01 中国企业营销成本居全球前列！

02 为什么那么多理论远水不解近渴？

03 营销的本质究竟是什么？

04 什么是切割战略？

二、感性切割——同样的产品如何卖出不同
01 赋予产品以感性的力量，使产品与众不同
02 感性内涵激活了产品，使产品具备了被接受的基本撑点
03 我们是否将同样的产品卖出不同来？

三、品类切割——面对强大对手怎么办？

01 不管你拿到的牌多么糟糕
02 基于现实基础的解决方案一定存在
四、市场切割——复杂市场局面下如何布局
01 如何用有限的资源达成强弱关系迅速转换
02 做小池塘中大鱼，不做大池塘中小鱼
五、品牌切割——究竟如何低成本快速建立品牌
01 为什么有些品牌几乎与它们的竞争
02 对手没有什么区别，却能高速增长
03 品牌是否进行了有效切割
六、营销执行——确保执行的四个系统
01 为什么工作没有按时完成？

02 为什么预定的目标总打了折扣？

03 组织力、个人能力究竟是什么？

04 如何有效提升这两种能力？

第一图书网, tushu007.com

<<VCD有效沟通切割营销(12碟装) >>

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