第一图书网, tushu007.com

# <<国际广告商务译丛——增加19倍销>>

## 图书基本信息

书名：<<国际广告商务译丛——增加19倍销售的广告创意法>>

13位ISBN编号：9787204052813

10位ISBN编号：7204052811

出版时间：2000-08

出版时间：内蒙古人民出版社

作者：（美）卡普斯

页数：266

字数：233333

译者：孟庆姝

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

第一图书网, tushu007.com


## 内容概要

本书是目前为止针对企业经理人及广告相关业务人士所撰写的第一本工具书，提供了客户选择广告代理商时最完整的思考方法，从选择初期须考虑之相关事宜，到决定候选名单、提案和酬劳支付的议定，本书均有详细的说明。

这是一本企业广告部经理及广告公司客户部相关人士不可不读的佳作。

第一图书网, tushu007.com


## 作者简介

威廉·威尔巴克，美国Bismark行销广告顾问公司的创办人及总裁，服务客户多为美国500强企业。

第一图书网, tushu007.com
# <<国际广告商务译丛——增加19倍销>>

## 书籍目录

译者序第一部 何时需要找代理商 1、你真的需要广告代理商吗？
2、你应该撤换你的广告代理商吗？
第二部 广告代理商的搜寻 3、开始找寻广告代理商 4、广告代理商的初选名单 5、与有潜力的广告代理商接触 6、拟定代理商复选名单 7、代理商正式提案 8、选择广告代理商第三部 广告代理商酬劳 9、代理商酬劳 10、酬劳给付方式的赞成与反对：传统及修正后的佣金制 11、酬劳给付方式的赞成与反对：工时计费制 12、以激励为基础的酬佣支付制度第四部 开始与新代理商之关系 13、代理商合约 14、新代理关系的第一步第五部 实际有效的广告主与代理商间的工作关系 15、广告主与代理商的有效关系I 16、广告主与代理商的有效关系II

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