

<<营销其实很简单>>

图书基本信息

书名：<<营销其实很简单>>

13位ISBN编号：9787303084609

10位ISBN编号：7303084606

出版时间：2007-4

出版时间：北京师范大学出版社

作者：赵一沚

页数：134

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>

<<营销其实很简单>>

内容概要

如果你的企业还在追求完美，还在拼命分析消费者心态，或者致力于打击竞争对手，那么，你应该看看这本书，或者推荐你的上司看看这本书，从平庸而收效甚微的传统销售中跳出来，将营销提升到全新的层面。

所谓的追求完美有时不过是借口而已，所谓的消费者心态很多时候连消费者自己都弄不清楚，所谓的竞争对手很可能长期共存。

营销战略，着力应对企业市场开拓与产品推广层面更高级别的挑战，解决销售所不能应对的复杂局面。

营销的目标只有一个——利润，所有的一切都应该围绕如何获取利润展开。

让繁复的销售退居次席，让简单的营销走上前台，从这里开始，实现销售到营销的跨越。

<<营销其实很简单>>

作者简介

赵一泮：原名赵树林，“简单营销”创始人，“营销者战略”创始人，经理人训练和经销商发展战略专家，现任百年盛世营销管理咨询有限公司首席执行官兼首席顾问，《销售与经济》、《理财》杂志、中国管理传播网等多家媒体特约撰稿人。

<<营销其实很简单>>

书籍目录

导论：营销其实很简单第一部分：营销者战略时代来临第二部分：赢利规则第三部分：强盗逻辑第四部分：穿越理论第五部分：突破技巧第六部分：三维动作第七部分：从征服到影响编尾寄语：拥有自己的模式

<<营销其实很简单>>

编辑推荐

《营销其实很简单》是由北京师范大学出版社出版发行的，为什么销量越来越大，利润却越来越少？为什么品种越来越多，市场份额却越来越小？为什么产品的生命周期越来越短，竞争对手的模仿速度却越来越快？为什么对手的价格比我们高，销量却比我们大？为什么价格一降再降，产品却越卖越少？销售本身，不能完全解决自己的问题，这正如再好的外科医生也不能给自己做以脏手术一样！我们只能把过去现在和未来的营销融合在一起思考；我们只能把东西南北规划在一个版图上行动，但不管怎样，一个营销者战略时代都即将来临。

<<营销其实很简单>>

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>