

<<营销管理寓言-120个难题解析>>

图书基本信息

书名：<<营销管理寓言-120个难题解析>>

13位ISBN编号：9787535235725

10位ISBN编号：7535235727

出版时间：2006-4

出版时间：湖北科学技术出版社

作者：郭奉元

页数：234

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>

<<营销管理寓言-120个难题解析>>

内容概要

本书以解决营销中实际产生的问题作为目的，以古代和现代寓言为启发主题，不少寓言是作者精心编写的，有的是根据已有的佳作改编的，其实质就是通过作者的一种理解将一个营销管理变成让大家都明白的知识。

问题是来自实际生活中的，普通大众可以用灵活、轻松的方式进入，并解决营销管理中的问题。

而点评，则是给予一种启发的思路，并以点评作为作者对寓言形式的一种理解，一种开放式的解答。

本书中的寓言皆有寓意，读者可以从不同角度和方式来理解、运用。

洞悉本质是一种人生的高级修养，有了这样的修养，可以解决看起来非常复杂、难以解决的问题。

而本书中解决问题的方法往往出乎意料，一定能令你捧腹大笑，或在你思考后顿悟而会心一笑。

<<营销管理寓言-120个难题解析>>

书籍目录

战略战术篇 问1 有人说营销就是推销，对吗？

老虎是这样思考的 问2 不同个性的人都能做营销工作吗？

扇子词显本色 问3 营销策划有无秘诀？

秘诀：游戏和圆圈 问4 怎样使顾客满意？

输入每日一旬 问5 传统市场的大规模销售和单兵直销谁优？

钓鱼与撒网 问6 什么是赢得客户信任的原则？

有错别字的报告 问7 怎样才能招聘到真正的销售人才？

看别人卖土豆 问8 怎样稳定我们的客户？

小孩免票 问9 在销售竞争中，采用贬低对方的策略可取吗？

和尚挑丑鸡 问10 怎样加强销售中的附加值？

夫人，祝您长寿 问11 怎样处理销售供应链的关系？

一损俱损 问12 双赢容易做到吗？

范蠡运马 问13 本公司的一名名牌大学毕业的学生不爱社交，成绩也不突出，为什么？

鱼对箫无兴趣 问14 可以追求销售中的政策保护吗？

有拐杖的摔了跤 问15 如何发现潜在市场？

加不加鸡蛋 问16 什么是“立体化”销售？

饭店中的花果园 问17 为什么说营销成败在于细节？

4%得到80% 问18 遇到客户被别的公司挖走，怎么办？

能漂起来的石头 问19 怎样发现商品的潜在市场？

婴儿手足印 问20 我们在某市做总代理商，但分销商的问题总往我们司推，怎么办？

养君千日的用途 问21 我们的销售主管爱策划销售方案，但如果执行起来有问题，他又策划新的方案，怎么办？

先找牛后找鹿的仆人 问22 有个年轻顾客仅因产品包装不漂亮就闹着要退货，我们该怎么办？

管理艺术篇文化智慧篇

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>