

<<B TO B营销>>

图书基本信息

书名：<<B TO B营销>>

13位ISBN编号：9787800995088

10位ISBN编号：7800995089

出版时间：2001-10

出版时间：中国三峡出版社

作者：拜瑞·斯瓦斯丁

译者：陈蔚朱

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>

<<B TO B营销>>

内容概要

当今，在线商务中BTOB营销正在快速成长，本书向您展示的就是如何在这一全新领域中成功地运用有效的原理。

本书同时具有实践性和前瞻性，不仅蕴涵丰富的战略性思考，而且充实了相应的实践案例与建议。

学习本书，你可以由浅入深地领悟并掌握企业通过互联网进行直接营销，提升经营利润的七大成功战略。

本书（第三版）增加了最新的实用技巧，并且辅以相应的案例和网站。

本书还为您提供了一个进入辅助网站（<http://www.maxpress.com>）的用户名和密码，您可以在辅助网站上获得最新的互联营销新闻及其他大有裨益的在线资源。

本书辅助网站的紧密结合将形成强大的力量。

<<B TO B营销>>

作者简介

拜瑞·斯瓦斯丁是Directch leMerge公司的首席执行官，该公司位于麻省的莱克星顿，是一定致力于BTOB直销的营销公司。

拜瑞拥有25年的营销沟通与直接营销经验，曾经就职业于施乐公司和Epsilon公司。他于1983年创建Directch leMerge公司，并且被评为“1992年新英格兰直接营销专家。”

<<B TO B营销>>

书籍目录

致谢序言关于本书前言第1章 BTOB直接营销—速成课程第2章 网络是变化的根源第3章 用互联网来产生和评估提示第4章 用互联网事件促销产品及服务第5章 网上即时回复第6章 通过网络产生订单第7章 利用网络加强顾客关系第8章 建立网上商业社区第9章 利用网络建立和管理伙伴项目第10章 整合与升级---- 如何使网络营销为你工作结束语附录A：其他资料来源附录B：词汇表

<<B TO B营销>>

编辑推荐

《B TO B营销》是目前关于互联网营销最优秀的著作……它涵盖了研究BTOB成功的案例和如何从互联网获取利益的时间规则，它是任何想做BTOB电子商务的人必须读的一本书。

如果今年你只准备读一本关于互联网营销的著作，读这本就行了。

……作者提供了所见到的记叙直接营销的最佳篇章。

应用他的理论，你将会走上网络销售的成功之路。

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>