

# 《销售与市场》

## 图书基本信息

书名：《销售与市场》

13位ISBN编号：9781005353025

10位ISBN编号：1005353026

出版社：《销售与市场》出版社

作者：《销售与市场》杂志社

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《销售与市场》

## 内容概要

上半月"市场营销版"秉承"关注过程、研究方法、注重实效"的方针，从专业、理性的角度启迪营销思维、提炼营销经验、剖析营销难题、解读市场热点、把握市场走向，以专业、前瞻、独到的特性，与下半月案例版实用、实证、实效的特性形成互补、联动。下半月"营销案例版"以当代企业MBA式营销经典写真的形式，再现成功企业市场运作实践，以实战、实证、实效为您塑造实用价值。主要版块有：全景式跨国公司中国市场营销全案、本土名企运作经典、英国皇家营销协会"实效营销"大奖系列个案、欧美及港台市场营销金奖案选、中

## 精彩短评

- 1、公司订的刊物，有不少高质量的文章，但广告越来越多了。
- 2、个人还是觉得渠道版比管理版好
- 3、我就知道这书在豆瓣没人看哈哈
- 4、从大学就开始关注，一本还是很有料的杂志
- 5、销售与市场

## 精彩书评

1、一次无意的逛豆瓣发现杂志云——一个订杂志的平台，以前一直都是在淘宝上面订的，看到了杂志云之后才发现原来现在有那些专门订杂志的网站，而且配送什么的都很给力！《销售与市场》的内容覆盖营销各个行业及层面，从竞争战略的高度认识市场、管理营销，坚持研究问题根植市场、解决方法立足实战，关注渠道，强调“过程、方法、细节”。提供潮流和主流的商业理念，全景、深度、辩证地透视中国企业实践。让行动者思考，让思考者行动。让我们重新认识市场，了解市场，指引我们去市场实践。

2、爱不释手，一直都有看，要了解销售和市场的关系，这本杂志值得推荐。想买这个杂志的话，推荐一个地儿<http://xiaoshouyushichang.baonian.net/>，个人感觉挺好的，但每个人都有自己的选择，也还有很多其他途径。

3、《销售与市场》创刊于1994年，经20年不懈发展，在此基础上，已形成国内最大的营销期刊群。包括《销售与市场》、《北大商业评论》、《营销界》、《商业2.0》系列刊物。旗舰刊《销售与市场》包括《管理版》、《渠道版》。国家中文经济类核心期刊，第二届国家期刊奖提名奖；第三届国家期刊奖百种重点期刊；中国邮政连续四年“畅销期刊”。多次入选龙源期刊网“TOP100”。发行覆盖全国各地市，辐射海外。《销售与市场》内容覆盖营销各个行业及层面，从竞争战略的高度认识市场、管理营销，坚持研究问题根植市场、解决方法立足实战，关注渠道，强调“过程、方法、细节”。提供潮流和主流的商业理念，全景、深度、辩证地透视中国企业实践。让行动者思考，让思考者行动。同时，杂志社发起并创办《中国营销盛典》《中国营销论坛》活动，至2013年底，已成功举办了11届中国营销盛典、10届中国营销论坛，所设《营销金鼎奖》《营销创新奖》已成为业内最具影响力大奖，会议规模和规格达到行业最高规模和标准，单场人数最高达3000人。多年的实践积累了丰富的活动组织经验，可为企业提供包括：行业高峰论坛、企业年会、市场调研、公关推广、营销培训、管理咨询、企业文化专业提升等各项定制化服务。涉足企业发展所需各领域，成为解决企业营销问题的专业化组织。精彩内容涉及营销各个阶层、各个行业，并延伸到管理与战略，与广大营销人同频共振。其核心理念是“引领营销潮流，反应营销主流，见证并推动中国营销发展”。适合热爱营销、从事市场研究和推广的你。《销售与市场》内容覆盖营销各个行业及层面，从竞争战略的高度认识市场、管理营销，坚持研究问题根植市场、解决方法立足实战，关注渠道，强调“过程、方法、细节”。提供潮流和主流的商业理念，全景、深度、辩证地透视中国企业实践。让行动者思考，让思考者行动。多年的实践积累了丰富的活动组织经验，可为企业提供包括：行业高峰论坛、企业年会、市场调研、公关推广、营销培训、管理咨询、企业文化专业提升等各项定制化服务。涉足企业发展所需各领域，成为解决企业营销问题的专业化组织。更多精彩内容点击进入《销售与市场》杂志官网：<http://xiaoshouyushichang.zazhi.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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)