

《促销实战手册》

图书基本信息

书名：《促销实战手册》

13位ISBN编号：9787506424912

10位ISBN编号：7506424916

出版时间：2003-1

出版社：中国纺织出版社

作者：张自利

页数：465

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

《促销实战手册》

内容概要

成功的销售是企业立足市场之本，巧妙的促销手段可以刺激需求、吸引消费。本书深入浅出，介绍了促销活动的知识储备，操作规程，针对消费者、中间商、推销员的促销策划，常见的大型促销活动及目前从业人数较多的餐饮业、音像业、精品业、美容美发业促销活动等等。本书列举了大量的促销实例，对促销人员有较强的指导性与借鉴性。

书籍目录

第一章 促销活动的知识大储备

什么是促销活动

促销活动的目标

促销的优点与限制条件

促销的功用

促销组合

联合促销

促销策略知多少

《促销实战手册》

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