

《从第一步起》

图书基本信息

书名：《从第一步起》

13位ISBN编号：9787111190530

10位ISBN编号：711119053X

出版时间：2006-7

出版社：机械工业出版社

作者：王强

页数：295

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

《从第一步起》

内容概要

营销不是万能的，但没有营销是万万不能的。营销是企业卖出产品获得利润的关键一步。企业在市场营销过程中会遇到很多问题，有些问题能轻易解决，有些问题就比较棘手了。本书把企业在市场营销过程中应该注意的价格、市场、战略定位等问题总结为八大步法，并结合沃尔玛、联想、柯达等三十多家国内外知名企业的成功案例进行详细的讲解。本书是大中型企业解决营销棘手问题的必备书。

做生意要有远大眼光，要配合时代需要。顺应形势的要求，把握时代的趋势和脉搏，从而因势利导，采取适当的经营对策。做生意要学会怎样应对风险。你要应对可计算的风险，也就是要衡量冒着风险能得到多少利润，如果你不会，就不知道每单生意都有内在的风险。做生意要有想象力，但是这种想象力必须是现实的和可操作的。然后，你必须抢占先机，迅速行动。你必须要有成本意识，然后出售、出售、不断出售！出售是商业的血脉。此外，无论做什么，都要有一个好的管理团队来执行，这一点非常重要。执行看上去很容易，但它经常是最困难的。好的管理团队要做到行动迅速、发现商机，并确保完成。一旦对商业有了热情，就会超越自己的能力，去想怎样提升你的工作、创造更多的利润、领先竞争对手。你必须对商业有热爱和浓厚的兴趣。

《从第一步起》

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