

《大客户营销》

图书基本信息

书名：《大客户营销》

13位ISBN编号：9787806776896

10位ISBN编号：7806776893

出版时间：2004-3-1

出版社：广东经济出版社

作者：周文辉

页数：290

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

《大客户营销》

内容概要

一对一的大客户营销要是能成功，更显英雄本色。因为长期以来，它没有系统理论的指导，有的只是营销人员的悟性和人情练达。能不能将成功经验上升到理论高度，本书只是一个初步尝试，有待诸位读者一起来升华它。

《大客户营销》一书的诞生，可以说是各种因素相互作用促成的。由于早几年常在《销售与市场》杂志上发表文章，因而很顺利地成为《中国营销传播网》营销专家部落中的一员，开辟了“营销顾问”专栏，总共有24篇文章收录其中。

书籍目录

- 第1章 迎接大客户经济时代
 - 第2章 洞悉大客户需求热点
 - 第3章 洞悉竞争对手战略意图
 - 第4章 运筹大客户营销策划
 - 第5章 搞好大客户市场开发
 - 第6章 运作大客户采购投标
 - 第7章 构筑大客户营销平台
 - 第8章 提供大客户优质服务
 - 第9章 整合大客户品牌推广
 - 第10章 建设大客户营销团队
 - 第11章 做好大客户关系营销
 - 第12章 培植大客户持续满意
- 后记

《大客户营销》

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