

《促銷勝經》

图书基本信息

书名：《促銷勝經》

13位ISBN编号：9789862251706

10位ISBN编号：9862251700

出版社：漢湘文化事業股份有限公司

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

《促銷勝經》

內容概要

No.1 行銷大師的經典智慧： 1.網路行銷 2.百貨公司行銷 3.店頭廣告 4.POP應用
5.展示呈列 6.資料庫行銷 7.個人化行銷 通路行銷技巧的提升，是企業成敗的最大關鍵！
為何通路行銷這麼重要？ 一、數量種類的差距 由於分工專業化，生產者所生產的產品類別有限，而消費者所需的產品種類搭配並不一定和生產者相同。 二、時間空間的差距 有些產品生產者生產無季節性，而消費者購買時機則有季節性，因此必須透過中間機構來加以調節。 三、生產者財力不足 許多生產者的財力不足以採取直接行銷的方式，仍須透過經銷商來代理其汽車銷售的業務。 四、中間機構的效率 中間機構能藉由行銷研究、市調方式，掌握消費者需求，接觸層面廣，經驗豐富，專業化及大規模的營運。 五、投資報酬率高 即使生產者的財力足以從事直接行銷的活動，但往往其投資報酬遠低於在主要事業上的投資。

《促銷勝經》

作者簡介

林正修 學歷：義守大學管理科學研究所碩士 經歷： 大統百貨公司店長 / 大統大賣場店經理 大統集團連鎖系統採購經理 / 大統集團總管理處人事經理 經濟部中小企業「企業家經營實務班」講座 經濟部專業人員研究中心「行銷管理研究班」講座 中華工商研究班「業務銷售失專業養成班」講座 現任：和春技術學院行銷流通管理系專任講師邱文政 學歷：逢甲大學企管系 經歷：百貨公司企劃部吳金德 經歷： 百貨公司：行銷企劃主管 技術學院：教育部特色領域人才培育專案 外聘講師 培訓單位：零售業基層管理人員經營培訓班 外聘講師曾新穆 現任：成功大學 教授 專長及研究領域： 資料探勘技術及應用 網際資料庫技術 多媒體資料探勘

編輯推薦

為何通路行銷這麼重要？

一、數量種類的差距 由於分工專業化，生產者所生產的產品類別有限，而消費者所需的產品種類搭配並不一定和生產者相同。

二、時間空間的差距 有些產品生產者生產無季節性，而消費者購買時機則有季節性，因此必須透過中間機構來加以調節。

三、生產者財力不足 許多生產者的財力不足以採取直接行銷的方式，仍須透過經銷商來代理其汽車銷售的業務。

四、中間機構的效率 中間機構能藉由行銷研究、市調方式，掌握消費者需求，接觸層面廣，經驗豐富，專業化及大規模的營運。

五、投資報酬率高 即使生產者的財力足以從事直接行銷的活動，但往往其投資報酬遠低於在主要事業上的投資。

作者簡介 林正修

學歷：義守大學管理科學研究所碩士 經歷：大統百貨公司店長 / 大統大賣場店經理 大統集團連鎖系統採購經理 / 大統集團總管理處人事經理 經濟部中小企業「企業家經營實務班」講座 經濟部專業人員研究中心「行銷管理研究班」講座 中華工商研究班「業務銷售失專業養成班」講座 現任：和春技術學院行銷流通管理系專任講師 邱文政 學歷：逢甲大學企管系 經歷：百貨公司企劃部 吳金德 經歷：百貨公司：行銷企劃主管 技術學院：教育部特色領域人才培育專案 外聘講師 培訓單位：零售業基層管理人員經營培訓班 外聘講師 曾新穆 現任：成功大學教授 專長及研究領域：資料探勘技術及應用 網際資料庫技術 多媒體資料探勘 行動資料技術

《促銷勝經》

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