

《销售信函》

图书基本信息

书名：《销售信函》

13位ISBN编号：9787208052451

10位ISBN编号：720805245X

出版时间：2004-10

出版社：上海人民出版社

作者：威廉·贝塞尔

页数：392

译者：王楚明

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

《销售信函》

内容概要

《销售信函》内容简介：你手上拿到的这《销售信函》是世界上最全面的一本有关销售信函的指导书。没有其他任何一《销售信函》、磁盘或光盘像《销售信函》包括这么多的样函，覆盖这么广的范围，为你节省这么多的时间。《销售信函》将为你节省时间和金钱，让你以尽可能专业的方式开展工作。你在任何别的地方都找不到这么多的信函范例。

这《销售信函》提供了超过360封的信函，包括了你每天都会遇到的一些最常见的销售和营销案例。如果书中的内容还不能满足你的需求，在随附的光盘中还有超过2100封的信函供你选择。所以你不会对它失望的。

《销售信函》是商业营销过程中与客户、消费者进行沟通的信件合集。书中内容几乎涉及到营销过程的各个环节，中英文对照的方式使您的交流没有了语言障碍，高效、简明的信函模板能轻松自如地加于套用，是营销环节不可或缺的职业化工具，既节省了时间，又提高了专业效率。

《销售信函》

作者简介

苏·雷纳德：著有《第四代经营：最新商务理念》(Fourth Generation Management:The New Business Consciousness)等畅销书。

大卫·维斯(David Weiss)：著有《人力资源最优化：为竞争优势协调人力资源》(High Performance HP:Leveraging Human Resources for Comp

《销售信函》

书籍目录

简介第一章 一般性促销大众营销 宣布一个新产品 普通 零售商 软件 非盈利 杂志
宣布一项新服务 雇佣 培训 普通 推销现有的产品 鞋子 推销现有的产品 地毯
语音信箱 艺术品 推销现有的服务 安全 约会 培训 网站 宣传公司的形象或
特点 银行 咨询 软件 包装 宣传册和目录的附函 非盈利 厨具 培训 旅
游 服饰 促销——优惠券 折扣 促销——特价 自行车 普通 轮胎 冰激凌 促
销回复表 出版商 促销——优惠 办公室 促销——活动 五金 促销/销售结束的提醒
零售商 信用卡 普通 购物中心网络和互联网.....发布公告事件或活动已经流失或者正在流
失的客户维持关系信息发布客户的改变写信给特定的人新的客户投标过程雇佣 / 签约改善进程询价终
止关系优惠券促销特殊事件奖励方案广告宣传活动过程与政策的变化宣传册 / 目录价格 / 价格结构的
变化产品与服务的升级其他通信销售表现的更新与其他部门的沟通广告代理商的内部通信调查和问卷
让客户参加产品开发活动与批发商的沟通

《销售信函》

精彩短评

- 1、我买了一本,可一下那CD上都是英语的,没有一个汉字,还有书里的内容也没什么样,不合在中国用.我现在放在那没用.
- 2、没怎么看,偶尔翻阅一下
- 3、里面有很多的实例是值得参考的
- 4、商业中可能用到的任何类型的信函都能从本书中找到很好的范本!

《销售信函》

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