

《活用顾客心理》

图书基本信息

书名：《活用顾客心理》

13位ISBN编号：9787806542446

10位ISBN编号：7806542442

出版时间：2000-9

出版社：海天出版社

作者：李宁

页数：228

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

《活用顾客心理》

内容概要

为培训教材，本书力求简明扼要、主线清晰、易读易懂。本书主要由两部分组成：第一、二、三章讲述如何分析研究确定企业的目标顾客、顾客的购买需要和动机、顾客的购买行为，属于营销心理学的基本内容，主要是让大家对顾客心理有一个基本的认识；第四至十章则分别介绍各个营销策略制定过程中的顾客心理研究和应用，包括企业的产品策略、品牌策略、定价策略、服务策略、广告策略、销售渠道策略，特别列出心理策略应用的主要步骤和有效措施。

《活用顾客心理》

书籍目录

总序前言 1.目标顾客的确定2.顾客的需要和动机3.顾客购买行为研究4.产品策略与顾客心理5.品牌策略与顾客心理6.定价策略与顾客心理7.销售服务策略与顾客心理8.广告策略与顾客心理9.渠道策略与顾客心理10.促销策略与顾客心理好书推荐优秀网站

精彩短评

1、企业管理类好书

《活用顾客心理》

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