

《医药保健品营销》

图书基本信息

书名：《医药保健品营销》

13位ISBN编号：9787806777572

10位ISBN编号：7806777571

出版时间：2004-7

出版社：广东经济出版社

作者：蜥蜴团队 编

页数：257

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

《医药保健品营销》

内容概要

《医药保健品营销:研究内参》内容简介：蜥蜴团队成立后，在业界现已成为集营销、策划、咨询于一体的专业队伍。此次出版的这套医药保健品营销红皮书，是蜥蜴团队对医药保健品市场营销实践的探索与思考，也是我们创造财富成就梦想并乐于与同道分享的宝贵典籍。

这本书是迄今为止最有实用价值，最振奋人心的营销巨著，它的问世对国内医药保健品企业、医药营销人、广大经销商都具有很强的借鉴和指导意义。它是一本值得所有医药营销人认真学习的实战MBA案例教材。

《医药保健品营销》

作者简介

蜥蜴团队是一支医药保健品营销团队，屡建奇功的策划团队。由多位来自市场一线的策划、销售和创意精英组成，核心人物均出身于著名医药保健品企业，拥有丰富的市场实战经验。

每一位刚认识我们的客户，都会问到“蜥蜴”的来历。它最早来自于两个英文单词的开头字

《医药保健品营销》

书籍目录

蜥蜴智慧 保健品营销的十大要素 洗手间、概念与保健品 如何创造“第二个产品”的成功 做医疗器械产品的机会大 用先进的营销理念销售普药 会议营销：无声无息赚大钱 蜥蜴命名法——新产品定位第一步 蜥蜴4+1秘笈：成就中国大品牌 蜥蜴市场研究 怕死的中老年人 臭美的女人 策略·终端·人脉·媒体 降血脂市场，陷阱还是蛋糕 给睡眠保健品三大棒 吸烟有害健康，我们能做什么 蜥蜴媒体策略 如何利用报纸广告卖更多货 报纸广告制胜八大法则 卖货的电视广告是这样炼成的 广告要有“采分点” 把“媒体”管理起来 蜥蜴观点 蜥蜴观察

《医药保健品营销》

精彩短评

- 1、选择了很多案例，有成功的也有失败的，有知名度企业的运作，给人觉得里面写的很实际和到位，会给人眼前一新的感觉。蜥蜴团队真棒。
- 2、讲的非常好
- 3、读起来有点累。
虽然有庞大的案例作为支撑，许多经验在现在看来已经不新鲜。
作为外行人，还是有值得借鉴的思路。
- 4、没有废话，都是实践出的真理，蜥蜴团队真棒
- 5、蜥蜴团队的实战真经，营销业界的黑马，非常开发思维。
- 6、配送太慢了。书的质量还不错，是2004年出版的，不过内容还是很有意义的，整体评价物有所值。

《医药保健品营销》

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