

数据库直销--21世纪最具潜力的营销方式



[数据库直销--21世纪最具潜力的营销方式 下载链接1](#)

著者:郭抒

出版者:首都经济贸易大学出版社

出版时间:2000-1-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787563807895

郭抒教授，数据库直销领域的权威人士，带领您走进直销世界。为您解析数据库系统在数据库直销中的作用；在竞争激烈的商海中如何选择开发目标客户；如何计划、管理整个数据库直销过程；如何评价数据库直销的效果……本书深入浅出，融中西营销理论为一体，可谓直销领域经典著作之一。

作者介绍:

郭抒，现为首都经济贸易大学工商管理学院副教授，先后于武汉华中理工大学计算机软件专业攻读理学学士，首都经济贸易大学企业管理专业攻读经济学硕士，荷兰工商管理学院攻读IMBA；工作期间，主讲“市场营销”，“经营战略”，“管理信息系统”等专业课程，并多次承担、参与企业管理信息系统的开发工作，为包括摩托罗拉、外企服

务总公司等数家中外企业提供培训、咨询、诊断及策划工作。主要著作有：《市场研究方法》、《战略市场经营》及《现代企业管理》等。

目录: 第一章 数据库直销概论
第二章 数据库在直销中的作用
第三章 选择直销商品及客户群
第四章 传统直销媒体
第五章 数据库直销的新媒体
第六章 目录直销
第七章 直销回应广告
第八章 电话直销
第九章 直邮
第十章 面对企业的直销
第十一章 重要客户生成策略
第十二章 网络直销
第十三章 直销箴言
第十四章 数据库的设计、使用和维护
第十五章 战略经营计划
第十六章 数据库直销分析
· · · · · (收起)

[数据库直销--21世纪最具潜力的营销方式 下载链接1](#)

标签

评论

[数据库直销--21世纪最具潜力的营销方式 下载链接1](#)

书评
