

# 成功行销12章



[成功行销12章 下载链接1](#)

著者:杰拉尔丁.拉金

出版者:世界图书出版公司

出版时间:2000-4

装帧:平装

isbn:9787506245708

《成功行销12章》一书，可以让行销的门外汉学习到充分的基本概念，从而替公司的产品拟定良好的初步行销策略。虽然它比不上针对某产品市场所做的持续且深入的分析，但本书是一个开始，而且胜于那些你没时间，也没钱去进修的行销课程。

本书其实也是为了顺应客户之需要，他们需要一个深入浅出的行销入门指南；作者的目的，就是用直接而简单的方法解释基本的行销概念。

作者介绍:

拉金博士，曾领导美国密歇根商务局的新兴事业处；与全密歇根区的高科技公司共同研究行销、企业和财务规划。现任美狄洛特&杜许企管顾问公司新兴事业部经理、专业提供企业的行销策划服务。

目录:  
第一章 踏出第一步；否则不可能无中生有  
第二章 情境分析第一部分  
第三章 情境分析第二部分  
第四章 市场是什么？谁会买这个产品？  
第五章 定义你的市场：运用明确的衡量法则  
第六章 调整市场定义

第七章 基本研究  
第八章 获知客户的意见  
第九章 研究你的竞争者  
第十章 定位  
第十一章 建立公共关系  
第十二章 整合篇  
· · · · · (收起)

[成功行销12章](#) [下载链接1](#)

标签

营销

行销

平成推荐

评论

[成功行销12章](#) [下载链接1](#)

书评

[成功行销12章](#) [下载链接1](#)