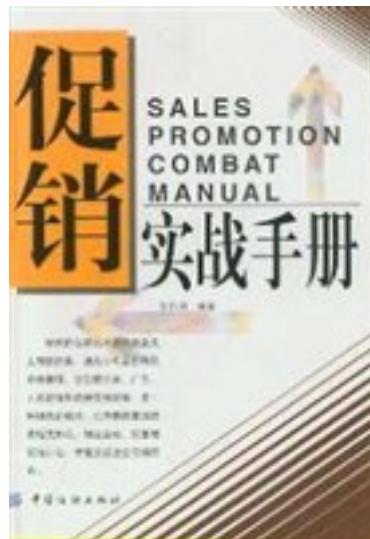


促销实战手册



[促销实战手册_下载链接1](#)

著者:张自利

出版者:中国纺织出版社

出版时间:2003-1

装帧:

isbn:9787506424912

成功的销售是企业立足市场之本，巧妙的促销手段可以刺激需求、吸引消费。本书深入浅出，介绍了促销活动的知识储备，操作规程，针对消费者、中间商、推销员的促销策划，常见的大型促销活动及目前从业人数较多的餐饮业、音像业、精品业、美容美发业促销活动等等。本书列举了大量的促销实例，对促销人员有较强的指导性与借鉴性。

作者介绍:

目录: 第一章 促销活动的知识大储备

什么是促销活动

促销活动的目标

促销的优点与限制条件

促销的功用

促销组合
联合促销
促销策略知多少
· · · · · (收起)

[促销实战手册](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[促销实战手册](#) [下载链接1](#)

书评

[促销实战手册](#) [下载链接1](#)