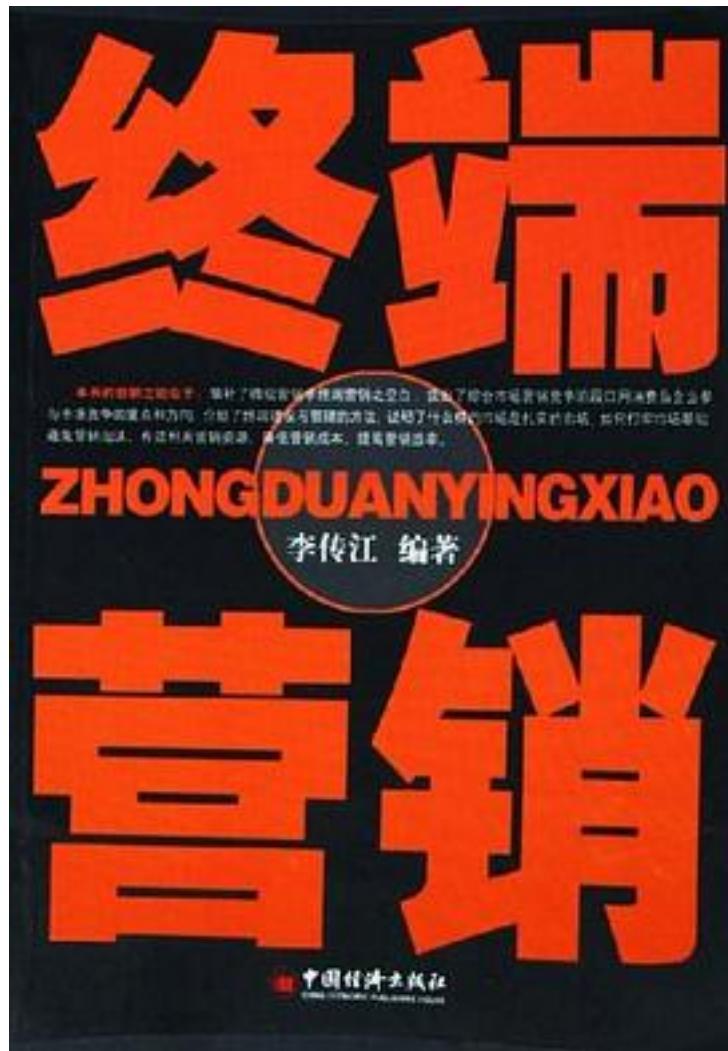


# 终端营销



[终端营销 下载链接1](#)

著者:李传江

出版者:中国经济出版社

出版时间:2006-1

装帧:平装

isbn:9787501772513

本书主要介绍了销售终端建设的意义，终端及终端营销的概念，终端建设与管理的方法，包括终端营销的组织管理、终端铺货、终端陈列和展示、终端促销、终端宣传、终端信息、终端壁垒、终端拜访、终端关系、终端策略、终端沟通、终端维护等。

本书的创新之处在于：填补了微观营销学终端营销之空白；提出了综合市场营销竞争阶段日用消费品企业参与市场竞争的重点和方向；介绍了终端建设与管理的方法；说明了什么样的市场是扎实的市场；如何打牢市场基础，避免营销泡沫；有效利用营销资源，降低营销成本，提高营销效率。

作者介绍：

目录：

[终端营销\\_下载链接1](#)

标签

终端

快消

评论

[终端营销\\_下载链接1](#)

书评

[终端营销\\_下载链接1](#)