

# 化妆品营销知识与技能



[化妆品营销知识与技能 下载链接1](#)

著者:本社

出版者:中国劳动

出版时间:2007-5

装帧:

isbn:9787504561046

《化妆品营销知识与技能》主要内容包括：化妆品基本常识、目标顾客的选择、消费者

购买行为分析、预约顾客和接待顾客、宣传产品特殊利益、消除顾客异议、建议顾客购买和售后服务等内容。

作者介绍:

目录: 第一章 化妆品基本常识 第一节 化妆品的类别和功效 第二节 常用化妆品的主要成分、作用及使用方法 第三节 化妆品的鉴别与保管方法 第二章 目标顾客的选择 第一节 细分市场 第二节 确定目标顾客 第三章 消费者购买行为分析 第一节 顾客的购买行为类型 第二节 消费者的购买需求 第三节 顾客的购买心理分析 第四节 消费者的购买决策过程 第四章 预约顾客和接待顾客 第一节 柜台营销的顾客接待 第二节 美容院营销的顾客接待 第三节 人员推销的预约 第五章 宣传产品特殊利益 第一节 顾客购买产品的理由 第二节 产品利益与顾客利益的切合点 第六章 消除顾客异议 第一节 异议的分类及产生原因 第二节 异议处理的方法和技巧 第三节 顾客抱怨价格太贵的处理技巧 第七章 建议顾客购买 第八章 售后服务 第一节 维护商品的信誉 第二节 维系顾客 第三节 建立售后服务中心  
· · · · · (收起)

[化妆品营销知识与技能 下载链接1](#)

## 标签

化妆品营销

## 评论

[化妆品营销知识与技能 下载链接1](#)

## 书评

[化妆品营销知识与技能 下载链接1](#)