

實用營銷學



● 結合30個營銷個案的實戰分析

實用營銷學

● 徐燦傑 著

- 除租金便宜外，樓上鋪究竟還有甚麼好處呢？
- 同舊和尼唯瑪的經典系列廣告，有何地方值得學習？
- 能在魅夢系列的電腦市場中突圍而出，競爭策略的效果是甚麼？
- 一舉兩得甚麼？SonyEricsson怎樣在新年開機動為甚？
- 西門子的Xelion手機推出時聲勢浩大，為甚麼最後銷聲匿迹？

匯智出版

[實用營銷學 下載链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:

装帧:

isbn:9789628960279

作者介绍:

目录:

[實用營銷學 下載链接1](#)

标签

香港

营销管理

商业

评论

4P（产品、地点、价格、推广） VS 4C（解决方法、成本、方便性、接触层面）。
产品首先要定位清晰，靶向目标人群，看到自己的长处及弱点并把握出现的机会，处理可能出现的危机。

地点就是销售渠道的选择，综合考虑到客流量，地价等因素，选择合适的地点。价格，采用灵活的定价策略，定期推出优惠条款，进而吸引不同价格层次的顾客。宣传是必不可少的，简单生动有趣，能够成为经典，长时间记忆。

[實用營銷學 下載链接1](#)

书评

[實用營銷學 下載链接1](#)