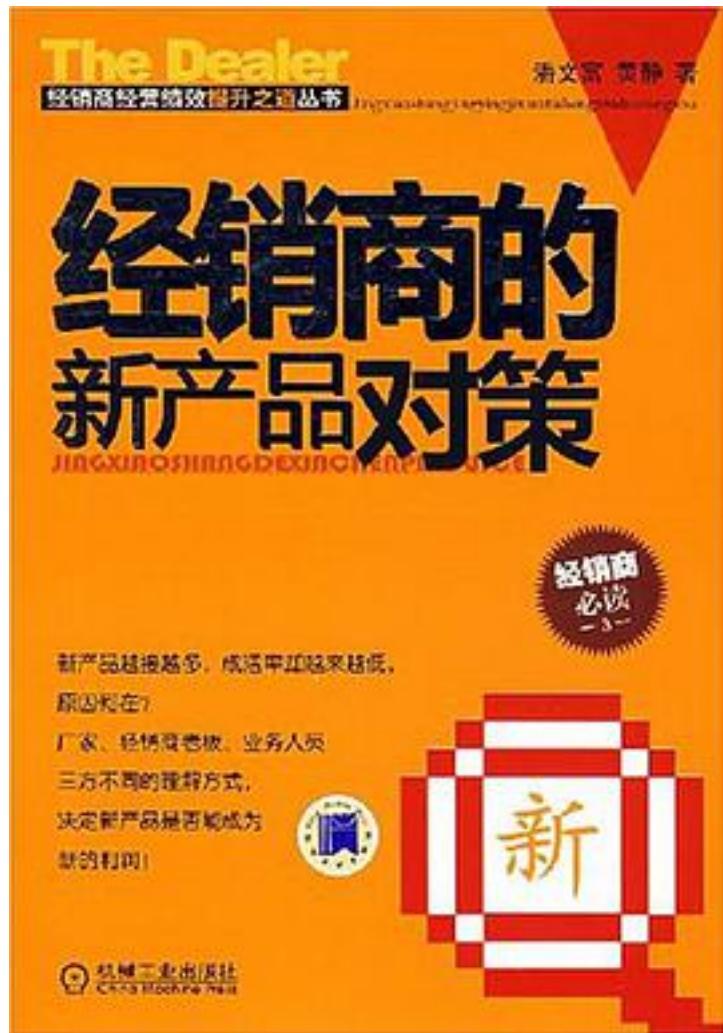


经销商的新产品对策



[经销商的新产品对策 下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2008-4

装帧:

isbn:9787111236696

《经销商的新产品对策》以冷静的心态和理性的眼光帮助经销商正确评价各种新产品招

商信息，对新产品的操作进行精心且得当的市场操作指导，并针对操作新产品时内外部所存在的各种问题，提出了有效的解决方案。相信经销商朋友会从中获益匪浅。天下没有稳赚不赔的生意，接受任何一个新产品，或是进军一个新领域，都是盈利与亏损并存的。只有未雨绸缪，详细筹划，做好相关的防范工作，才能最大程度地确保自己的经营安全。

作者介绍:

目录:

[经销商的新产品对策](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[经销商的新产品对策](#) [下载链接1](#)

书评

[经销商的新产品对策](#) [下载链接1](#)