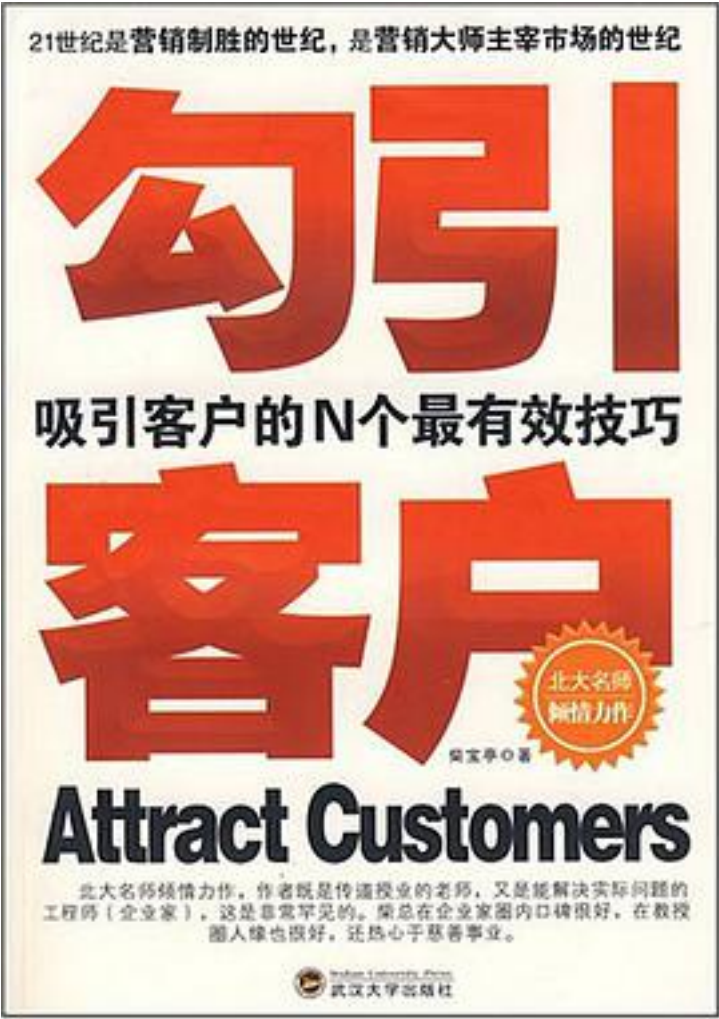


吸引客户的N个最有效技巧



[吸引客户的N个最有效技巧_下载链接1](#)

著者:柴宝亭

出版者:

出版时间:2008-5

装帧:

isbn:9787307061675

《勾引客户:吸引客户的N个最有效技巧》分为上下两编。上编：企业勾引客户的N个最

有效技巧。菲利普·科特勒说：“营销学不仅适用于产品与服务，也适用于组织与人，所有的组织不管是否进行货币交易，事实上都需要搞营销。”在当今“消费者为王”的时代，销售就是生产力，能销售就是硬道理。任何营销乏力、没有系统营销管理的企业都将被市场淘汰。做好营销，甚至可以掩盖由品牌带来的负面影响，实现跳跃式发展。

下篇：营销经理勾引客户的N个最有效技巧。美国著名的营销专家汤姆·彼得斯说：“你不能只是想着摆脱困境的方法，必须去做，而营销就是企业摆脱困境最直接的途径。”我们也可以这样说，作为一个营销经理，改变人生的惟一方法就是去赢得客户。经理人要告诉自己，推销的字典里没有“难”字。梳子可推销给和尚，保险可推销给尼姑。

作者介绍:

目录:

[吸引客户的N个最有效技巧_下载链接1_](#)

标签

营销

广告

评论

对于经营白痴来说，是本还算过得去的读物。

[吸引客户的N个最有效技巧_下载链接1_](#)

书评

[吸引客户的N个最有效技巧 下载链接1](#)