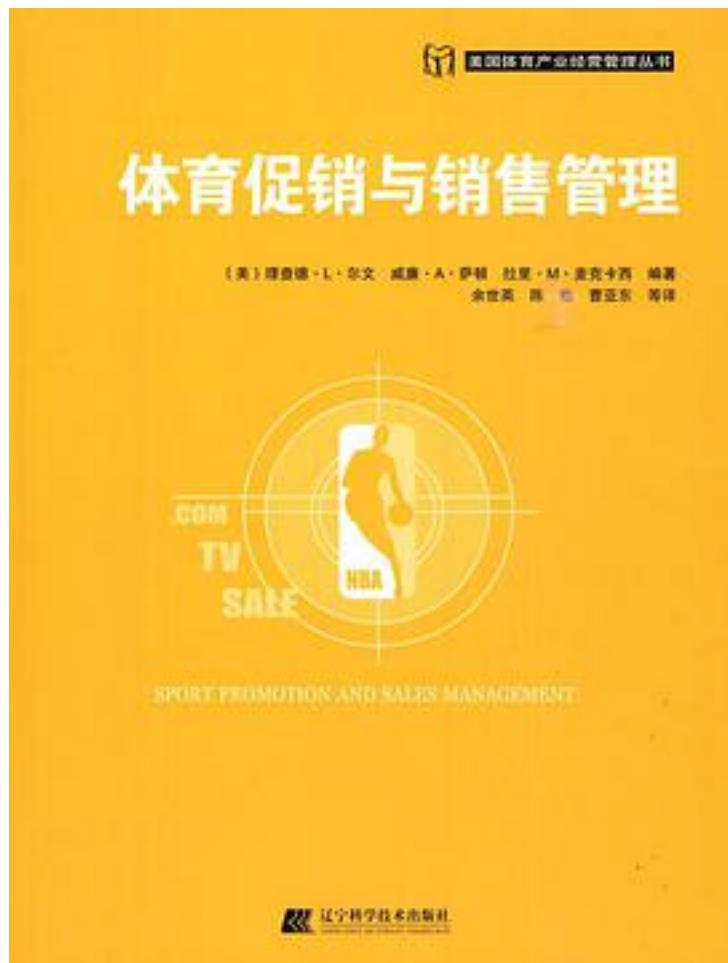


# 体育促销与销售管理



[体育促销与销售管理 下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787538156850

《体育促销与销售管理》内容简介：体育市场促销与销售是一门挑战性很高的学科。任何一种产品和服务进入市场，如果没有消费者的积极反应，将遭受毁灭性的打击。因此

，首先要进行促销与销售沟通——亦称促销与销售。而体育促销与销售功能包含一系列完整的交际和交易功能，它们是由那些将体育行业视为主要市场的组织和商家(联盟、运动队、比赛项目、设备制造商及分销商等)履行的，他们认为通过体育来从事促销与销售也是非常重要的。商家甚至市政当局都通过运动队或比赛项目的所有权、直接的媒介购买、赞助商协议、冠名权协议或者运动员签约等方式把体育市场作为沟通的工具。

作者介绍:

目录:

[体育促销与销售管理 下载链接1](#)

标签

竞技管理

评论

[体育促销与销售管理 下载链接1](#)

书评

[体育促销与销售管理 下载链接1](#)