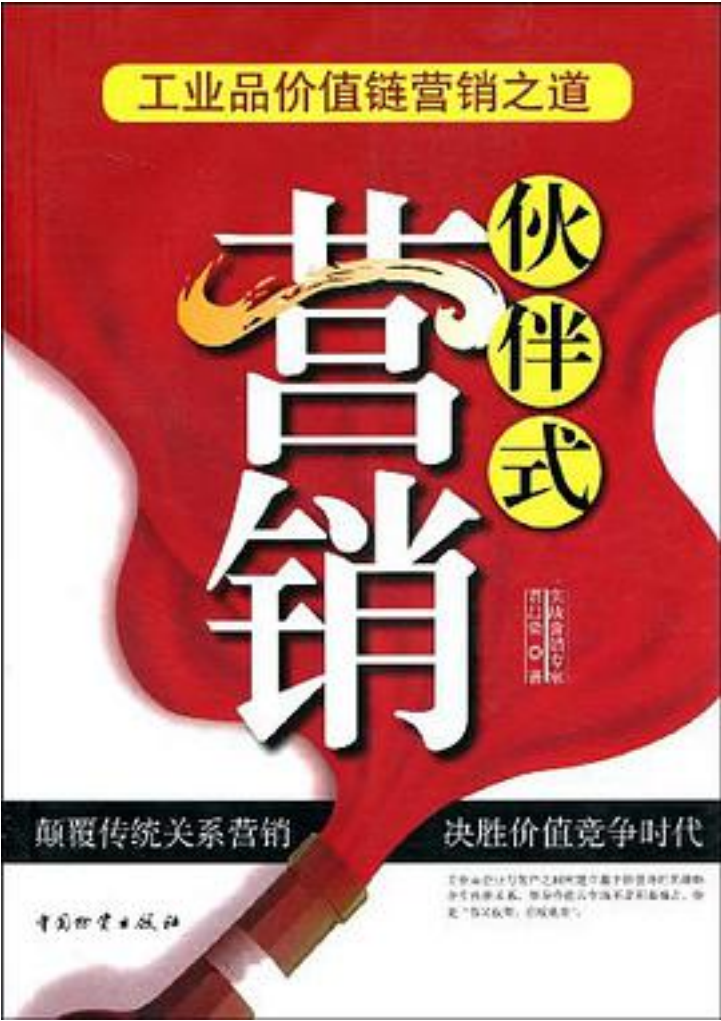


伙伴式营销



[伙伴式营销_下载链接1](#)

著者:贾昌荣

出版者:

出版时间:2009-6

装帧:

isbn:9787504731043

为使《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》更具可读性、实用性与实战性，每一章都

对核心观点加以提炼，并辅之以营销个案、实战工具。基于此，《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》无论是作为工业品企业经营管理团队的培训读本，还是作为营销人员的自我学习充电手册，都具有很强的参考价值与实用价值。总体来说，《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》适合于在工业品企业从事销售、渠道、企划、品牌、服务等相关岗位的工作人员阅读，以及从事工业品营销咨询、策划与培训的顾问阅读。同时，《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》还适合于工业品渠道分销商、终端商的相关人员阅读，了解工业品企业“营销新政”，进而在合作中更好地与工业品企业实现良性价值互动。另外，《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》也可以作为高等院校市场营销管理及相关专业的师生学习及研讨之用，因为《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》中的很多内容是从课本上无法获得的。对于社会上其他从事工业品营销研究的相关人员而言，亦具有极强的参考价值与借鉴价值。有理由相信，《伙伴式营销:工业品价值链营销之道》是一部不折不扣的工业品创新营销专著，也是一本启迪智慧、开启思维的实战读本，可以为读者打开工业品营销革命的“武器库”大门。

作者介绍:

目录:

[伙伴式营销_下载链接1](#)

标签

评论

[伙伴式营销_下载链接1](#)

书评

[伙伴式营销_下载链接1](#)