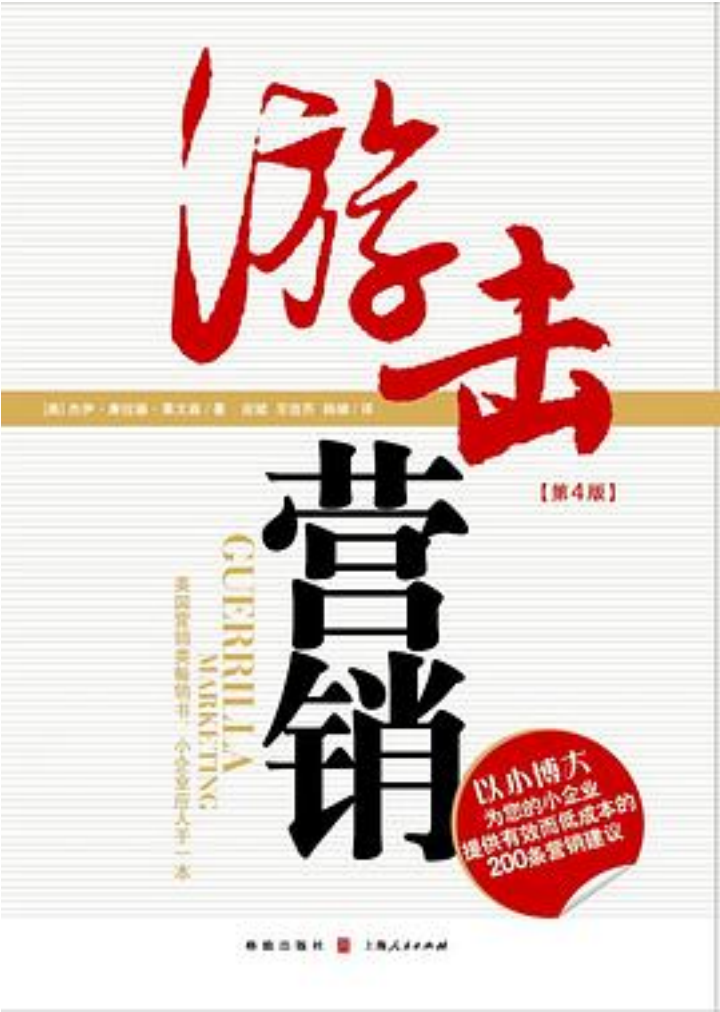


游击营销



[游击营销_下载链接1_](#)

著者:杰伊·康拉德·莱文森

出版者:格致出版社

出版时间:2010年

装帧:平

isbn:9787543217454

《游击营销(第4版)》已经出版到第4版，并被翻译为多国文字，在全世界畅销的《游击

营销》，归纳了200种营销利器，供读者实践和运用，建立最适合自己的营销武器库。每个企业都需要营销，微软、宝洁、可口可乐这些营销巨人的真实案例固然令人欢欣鼓舞，但是占市场绝大多数的中小企业却因为囊中羞涩而对这些巨头的营销模式望而却步。因此，适合于小企业的“游击营销”应运而生。

最新版的《游击营销》除了继续保持风趣的语言、生动的案例、简练而不枯燥的理论外，更结合了最新的市场变化，包含了很多颇具创新性的游击营销建议。读者读来娓娓动人，毫无隔阂，又能得到无限的启示。

作者介绍:

杰伊·康拉德·莱文森是美国最著名的营销专家之一，已出版 20 本关于“游击营销”的专业著作，被译成了 37 种语言，《游击营销》一书至今已经是第四版。“游击营销”被 20 多个著名商学院列为营销学课程，杰伊·康拉德·莱文森被称为“游击营销之父”。《企业家》（Entrepreneur）杂志称杰伊·康拉德·莱文森为“世界上最有影响力的营销专家，没有人比他更了解如何利用各种营销武器为中小企业创造利润。”

目录:

[游击营销 下载链接1](#)

标签

营销

市场营销

商业

营销专业

运营问题

穷人专用

波旬

通用技能

评论

84年提出的名词和并不系统的理论，早已时过境迁。虽然有些思想在当时有不少启发性，但没有进化的思想就只会僵死。2010年还出版这样的书，打算给考古留下遗迹吗？

这本书给我的启发很大，本来是想认真的写书评的，但是害怕写不好就拖到把书还了，除了工具部分显得落后，其思想仍值得借鉴。区别于科班出来的营销，游击营销致力于运用各种组合拳用最少的代价获得最合适的收益。可以说是奠定基础的一本marketing书

大好。

有些方式可以借鉴，但更多的是思维方式，吸取些些

[游击营销_下载链接1](#)

书评

[游击营销_下载链接1](#)