

《营销运作潜规则》

图书基本信息

书名：《营销运作潜规则》

13位ISBN编号：9787504447401

10位ISBN编号：7504447404

出版时间：2002-12-01

出版社：中国商业出版社

作者：路长全

页数：318

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《营销运作潜规则》

内容概要

本书提炼了作者多年从事营销管理的实战经验，书中凝聚着作者对西方管理体系的深入思考和对中国市场、人文的深刻剖析，据此总结出一套行之有效的营销运作规则，精辟地阐述了营销运作和企业管理的思想。

《营销运作潜规则》

作者简介

路长全：1966年11月生，创世双嘉营销管理咨询公司董事长。

《营销运作潜规则》

书籍目录

- 一 “支点”规则 有了“支点”才能撬动市场
- 二 “势能”规则 打造营销势能，才能形成物流功能
- 三 “扣子”规则 第一颗“扣子”错了就全错
- 四 究竟谁是我们的客户？ 思考一些最简单的问题
- 五 你的产品是什么？ 再问一个简单问题
- 六 “穴位”规则 渠道的“穴位”在哪？
- 七 渠道“点穴” “支点”与“杠杆”如何配合？
- 八 营销整合的“拳头”规则 一个指头都少不得
- 九 “战斗机”规则 组装冲击市场的战斗机
- 十 “50：50”法则 操作和方案同等重要
- 十一 打造“员工势能” 员工势能是营销势能的源头
- 十二 打造“客户势能” 利用客户会产生强化效应
- 十三 打造“广告势能” 产生半被动消费局面
- 十四 打造“渠道势能” 制造物流“泡沫”

.....
附件一：“路氏旋风”

.....

《营销运作潜规则》

精彩短评

- 1、marketing真是有趣的学问。崇敬那些早就想好要做什么的朋友们~~中国的民营企业们，强大起来吧！
- 2、类似这种书看的时候觉得营销也就那一回事，其实构思起来创意比什么都难
- 3、不仅是运作市场。最主要的是运作自己。。很多值得我们学习的营销方案

《营销运作潜规则》

精彩书评

1、营销是一门实战的科学现在的市场营销课程中,是一批穷人在教人致富.没有实战经验的教授,很难感受到真实的残酷,付出,拼搏,无奈,胜利,掌控.市场是最坏的老师,他没有教你什么,却已经开始考试.在做中学.外国的教授能否教会我们在中国的营销环境做市场?感受中国市场的真实.面对无数的学说与课程.我们要向谁学习?如果这个人的取得了外在的成就,我会相信他的学说.如果没有外在成就,无论学说多正确,我不相信.

《营销运作潜规则》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com