

《医药保健食品成功营销原理》

图书基本信息

书名：《医药保健食品成功营销原理》

13位ISBN编号：9787801664549

10位ISBN编号：780166454X

出版时间：2004-7-1

出版社：

作者：梁昌锦

页数：274

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

《医药保健食品成功营销原理》

内容概要

本书介绍了医药保健食品新品种营销分级原理及其意义、医药保健食品的市场调查原理、医药保健食品的“三个市场”理论及其影响参数等。

《医药保健食品成功营销原理》

书籍目录

- 第一章 医药保健品新品种营销分级原理及意义
- 第二章 医药保健品营销级别策划提升原理及举例
- 第三章 新产品取名应遵循的规律
- 第四章 医药保健品的市场调查原理
- 第五章 可替代性医药保健品广告致胜的十种模式及其原理
- 第六章 医药保健品报刊文案广告写作应遵循的规律
- 第七章 “整合营销”原理与“十面埋伏”战例
- 第八章 医药保健品的“三个市场”理论及影响参数
- 第九章 医药保健品新产品的策划与开发思路原理 把“冰”以十倍的价格卖给爱斯基摩人
- 第十章 医药保健品的成功营销原理
- 第十一章 医药保健品企业危机管理提纲
- 第十二章 “诚信”的五个层面原理
- 第十三章 中国农村市场的特点及我们的应对策略原理
- 附 由孟良崮战役想到的

《医药保健食品成功营销原理》

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