

《引荐式营销》

书籍信息

版次：1

页数：186

字数：155000

印刷时间：2009年01月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787040207033

编辑推荐

导语_点评_推荐词

内容简介

引荐式营销作为一种新型的市场营销策略，同传统价格策略、促销策略和渠道策略一样，都是针对具体的市场情况而采取的创新策略。任何一种传统的营销策略在被广泛而高频率地采用后，消费者对其敏感度就会逐渐降低，相应对消费者的作用就会越来越小。而另一方面，信息时代的到来，消费者消费心理与消费行为的变化都对传统营销策略提出了挑战，引荐式营销对消费者劝服的高效性和投入的低成本迎合了新时代的要求。本书作者比尔·卡茨是世界著名的市场营销专家，在本书中，他深入讲述了如何建立口耳相传的销售网络,以及拓展潜在客源的四大获利策略。

前言

序言

媒体评论

评论

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)