

<<谁是你的老客户? >>

图书基本信息

<<谁是你的老客户？>>

书籍目录

译者序

序言

前言

第一部分 新规则时代

第二部分 洞悉消费者的天性

第三部分 消费行为背后的心理规则

第四部分 建立与现实的纽带

第五部分 营销广告语的新着陆点

附录 研究方法

注释

<<谁是你的老客户? >

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:<http://www.tushu007.com>