

<<商海智谋宝鉴>>

图书基本信息

书名：<<商海智谋宝鉴>>

13位ISBN编号：9787800943133

10位ISBN编号：7800943135

出版时间：1997-4

出版时间：大众文艺出版社

作者：邵启扬 等主编

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>

<<商海智谋宝鉴>>

内容概要

商海潮涌，几多英豪折戟沉沙，沉舟侧畔，无数雄杰叱咤风云。
当市场经济汹涌澎湃的大潮袭来之际，我们的企业无可避免地被卷入一场现代商战中。
在这场没有硝烟的“战争”中，有些企业迅速崛起，转眼成为商界新巨人而有些原先的“庞然大物”
却日趋沦落，前景暗淡。
人们不禁要问，为什么？
《商海智谋宝鉴(套装全4册)》将给你答疑解惑，助你鏖战商海。

书籍目录

前言一、高瞻远瞩——市场调查经典案例篇 1、市场调查概述 2、“露华浓”的市场调研工作 3、康弗斯公司盛衰记 4、RCA公司为何横遭厄运 5、三菱公司的“第六感官” 6、“色拉米斯”的实验调查法 7、洛勒利先生的市场调查 8、雀巢公司的市场调查 9、蚊香销售的市场预测 10、洞悉市场就能赢得市场 11、埃德塞尔汽车的悲剧 12、荣城鞋厂的两次不同际遇 13、“金甲虫”车的崛起 14、大晚公司的社会调查 15、巴西冻鸡畅销阿拉伯 16、“肯氏鸡”飞进北京城 17、“牡丹”不用“乱穿衣” 18、从瘟疫中窥见良机 19、独具慧眼的本田公司 20、两毛钱一罐的梨子罐头 21、审慎的“柯达” 22、吉列公司“荒唐”吗 23、“状元红”酒的东山再起 24、佩氏农庄的三次失策 25、渡边正雄慧眼识宝地二、摇旗呐喊——广告策划经典案例篇 26、广告概述 27、丰田的“空中飞车” 28、北京油漆厂的软性广告 29、诺贝尔的示范广告 30、“神州”与“万家乐”的广告战 31、消费者是可以说服的 32、可口可乐的“黄金规则” 33、厄布特可公司如何提高知名度 34、增添情感附加值 35、以柔克刚 36、意想不到的广告效应 37、四则法国香水广告 38、一则成功的广告运动案例 39、“晚上100公尺能看到我” 40、广告家族新“大腕” 41、“重上银幕”的已故明星 42、“今天请不要买摩托车” 43、活的广告 44、没有裤子的裤子广告 45、“胜家”缝纫机的广告术 46、名人广告的效应 47、“海飞丝”制造“恐惧”走俏一时 48、做“不该做”的广告 49、绝妙的保险广告 50、不花钱的广告 51、黛安芬时装表演成功个案 52、玩具电视广告 53、欲扬故抑 54、重复与拓展 55、“m&m”S巧克力风靡京城 56、请喝热咖啡 57、别开生面的家庭主妇茶话会 58、创造商品知名度的数字游戏 59、“贝纳通”的怪广告 60、抢占CCTV的广告预算 61、让广告更具针对性 62、“步行者”的成功之道三、斗智斗勇——市场开拓经典案例篇 63、市场开拓概述 64、“本田”占领美国市场战略 65、制造流行 66、“荣誉学生裙”如何打开市场 67、广告公司的“新业务” 68、速溶咖啡是怎样走出困境的 69、出人意料“帕娜美莫” 70、“戈比”新产品上市的成败透视 71、西单商场创造需求引导消费 72、飞利浦电咖啡壶独占市场的奥秘 73、萨伯公司选准目标市场 74、巴西汽车的“补位”战术四、金碧辉煌——企业形象经典案例篇五、精雕细琢——产品决策经典案例篇六、纵横交错——销售渠道经典案例篇七、梦幻魔方——价格决策经典案例篇八、井然有序——营销管理经典案例篇九、曲意逢迎——销售服务经典案例篇十、攻防之道——市场竞争经典案例篇十一、豪门贵族——名牌产品经典案例篇十二、巧夺天工——产品促销经典案例篇

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>