失传的营销秘诀



作者: 陈帝豪著

出版社:北京:中华工商联合出版社

出版日期: 2014.01

总页数: 204

介绍:90%的营销人都存在以下状况:不知如何抓住客户注意力,提升购买欲望,建立信任和提高成交率;或者将送上门的客户"拱手相让";或者一锤子买卖,老客户慢慢陌生;或者流失了大量潜在客户;或者拒绝学习,导致企业销售额下滑,利润萎缩……事实上,每家公司都隐藏着千万无形资产,却在使用错误的策略和方法,扼杀企业的成长和利润!面对激烈的竞争、成交率的下滑、信任的危机、公司的倒闭,客户对营销人的误解、厌恶甚至憎恨……如何让营销毫无痕迹,让成交轻松自然?如何快速建立客户信任,杜绝客户拖延购买,消除客户购买风险?如何快速打破僵局?本书以营销地图为核心,将对传统营销理念、策略、流程进行革命性改造,那些失传的营销秘诀助你超速成交,让你的产品进入客户内心世界,触摸到顾客购买的"弦",让你的企业轻松拥有利润倍增的秘密武器。

说明: 登录教客网 (https://www.jiaokey.com/book/detail/13434728.html) 查找全本阅读方式

失传的营销秘诀 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detail/13434728.html 教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/13434728.html

书名: 失传的营销秘诀