

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