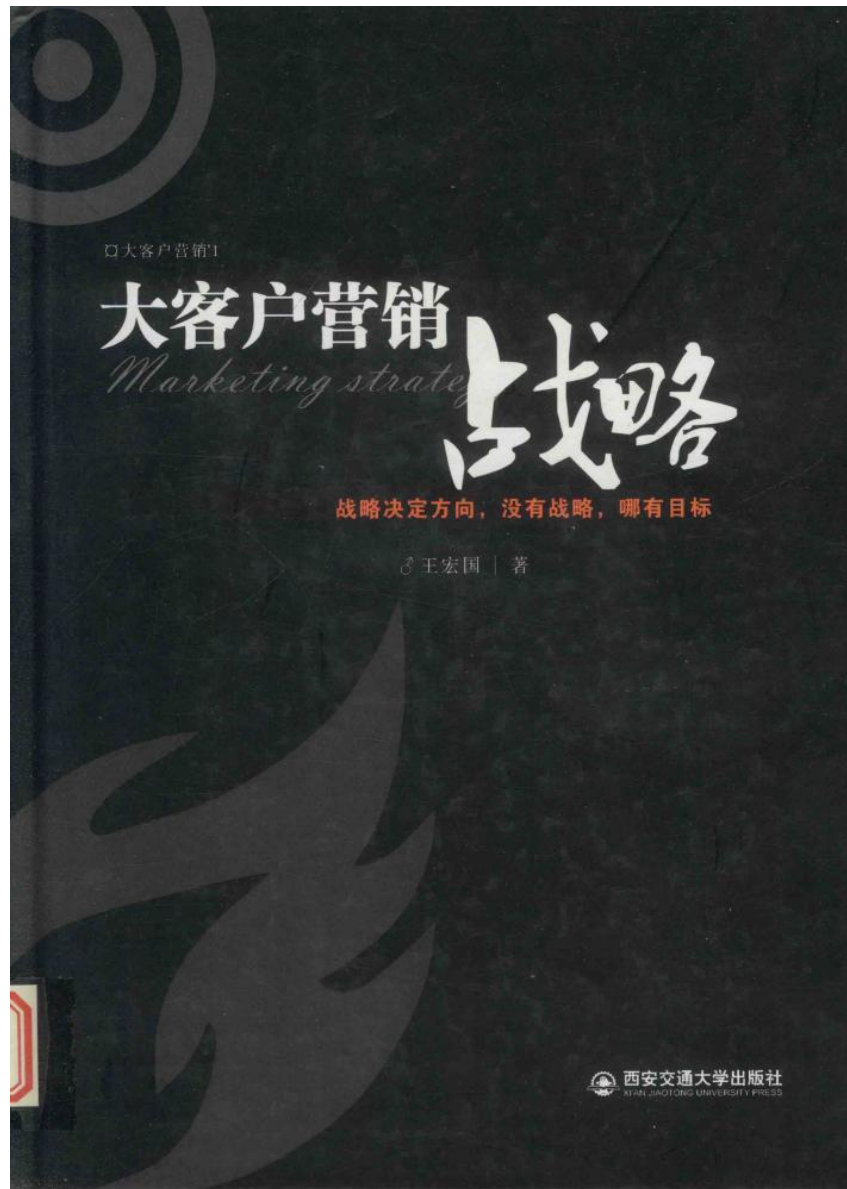


大客户营销战略



作者：王宏国著

出版社：西安：西安交通大学出版社

出版日期：2017.03

总页数：171

介绍：企业战略确定以后,要制定各个职能战略,首先是营销战略,其它职能战略,如技术战略、生产战略、财务战略、人力资源战略都是对营销战略的支持。营销战略由8个定位组成:市场定位、角色定位、渠道定位、品牌定位、产品定位、价格定位、服务定位、促销定位,决定了营销的方向。定位错误、定位正确但做错了,都是营销的方向出了问题。方向错了,越努力,错得越离谱。大客户营销战略,不是在营销战略之外另搞一套,而是在营销战略的基础上,针对大客户的特点增加一些内容。所以,制订和优化大客户营销战略的前提是制订和优化……

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/14484191.html>）查找全本阅读方式

大客户营销战略 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/14484191.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14484191.html>

书名：大客户营销战略