



خلاصه کتاب: چگونه بیشتر بفروشیم؟

آنچه در چکیده کتاب «چگونه بیشتر بفروشیم؟» می‌آموزید

هر موضوعی دقیقاً قابل انطباق با روش مشروح انجام آن نیست؛ مثلاً شاید راجع به معروف‌ترین بازیکن گلف در دنیا یک ماه مطالعه کنید و بازی گلف شما به هیچ‌وجه بهبود پیدا نکند.

هرچند در بازاریابی ترویجی اوضاع کاملاً برعکس است. جعبه‌ابزار بازاریاب، شامل ترفندهای فراوانی است که مکرراً مورد استفاده قرار می‌گیرند.

شما می‌توانید با خواندن کتاب، مطالب زیادی درباره اجرای ترویج فروش بیاموزید، به شرطی که کتاب مناسب را پیدا کنید.

خبر خوب: این همان کتاب است. استیو اسمیت و دانای شولتز با استفاده از سال‌ها تجربه، به طرز ماهرانه‌ای تئوری و عمل را در هم می‌آمیزند.

کتاب شامل مجموعه‌ای از توصیه‌ها درباره بودجه‌بندی، طرح‌ریزی و چک‌لیست‌های اجرایی است.

مدیرسبز این نوشته جامع و عمیق را به تمامی افراد علاقه‌مند به افزایش فروش پیشنهاد می‌کند.

[membership\_protected\_links]