

MBA经典案例研讨：解读郎酒的“狼群战略” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_MBA_E7_BB_8F_E5_85_B8_E6_c70_646135.htm 郎酒集团2009年以销售35亿的佳绩让人瞠目，据业内人士估计，2010年，郎酒50亿的销售目标只会超额完成。似乎几年间，人们跳跃式的认可了极具穿透力的“酱香典范红花郎”的广告语，也见证了“神采飞扬中国郎”的风采，更是接受了“平民化”的酱香，感受到了那一份厚重的酱香带给自己的尊贵与荣耀。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com