

名家推薦：(排名以商會筆劃順序)

「出口兼營內銷為大勢所趨，但本地有關中國內銷的研究並不多，業界能得到的訊息有限，加上內地市場一日千里的經濟環境，業界對內銷多是摸著石頭過河。很高興今天能看到一本專門分析啟動內銷的研究教材，如能早幾年出版，相信會幫助許多從事內銷的中小企少走許多冤枉路。」

香港工業總會副主席 劉展灝太平紳士

「本書從應用的角度出發，讀者可根據指引，掌握內銷過程中各環節的具體操作方法，包括入門準備、團隊建立、科技及設計、知識產權維護、品牌及渠道建立等，讓讀者省卻不少時間精力，走少很多冤枉路，更能集中精力打理業務。對於剛開始或將開展內銷的中小企來說，都是一本很實用的工具書！」

香港化妝品同業協會副會長 陳啟榮先生

「開展中國內銷最重要的是決心、耐性和毅力。而本書特別編製的路線圖，使讀者可以迅速檢索各階段的重要程序及注意事項。堅毅加上這本具體及實用的工具書，正是香港中小企在內銷市場致勝的關鍵！」

香港珠寶玉石廠商會會長 劉偉光先生

「《中國內銷實戰攻略》一書，提供有興趣中國內銷人仕一個入門概念。書中提供了一個頗完整之自我評估方法，方便有興趣內銷人仕在大舉進攻內地市場前有一些概念。另外專訪內容十分深入，從踏入國內市場、開創銷售渠道、到開發新產品各階段都有詳細的論述，給讀者在不同角度去瞭解內銷市場。」

香港電器製造業協會理事長 葉中賢博士

「想開拓中國內銷市場的企業人，《中國內銷實戰攻略》是一本最全面及最實用的指引。從入門、科技、產品、成功案例、營運困難……等範疇綜合各企業經驗都有詳細的分析及論述。內容簡明易懂，值得推薦！」

香港製衣同業協進會副會長 陳偉彬先生

「本書為香港中小企提供多項重要的內銷營商資料，由淺入深地將拓展中國內銷市場的要訣以簡明易懂的方式介紹，特別是步驟清晰的路線圖及循序漸進的編排，令讀者更容易吸收並掌握實際操作的要點。本書包含了實例、個案分享、成功關鍵心得、行業內銷優勢分析及服務聯絡資料等，是為進入中國內銷市場的中小企管理人必讀之『天書』。」

香港餐飲聯業協會副主席 朱志明先生

「中國市場是現今營商的必爭之地。由於中國地方幅員廣大，人口亦有十多億，內銷需求異常龐大，要打開中國市場有頗多需要留意的竅門。《中國內銷實戰攻略》是集合了國內成功商人的心得及經驗，非常值得有意在國內開拓商機的讀者們參考。」

香港鐘表業總會主席 朱繼陶先生

三大特色：
1. 四步成銷：附「內銷四部曲」及清晰的攻略路線圖，從「入門篇」的準備評估至團隊建立，至「科技篇」的市場分析及科技應用，到「產品篇」的產研發及知識產權維護，直至終極篇的「市場篇」闡述營銷渠道、品牌經營及營運系統，為有意開展中國內銷的香港中小企譜出循序漸進的清晰藍圖。
2. 發展攻略：七字內銷金句，重點道出各致勝突圍因素，深刻易明，為已開展中國內銷的香港中小企，提供更上一層樓的持續發展實用方案。
3. 內銷有道：六大行業的先行者，二十一間香港企業案例經驗分享，道盡開拓中國市場的心路歷程，為新進入者提供極富參考價值的內銷心法。

