

Judul:

Peran sales promotion dalam menciptakan dan menjaga customer loyalty (studi kasus pada Go-Jek) = The role of sales promotion in creating and retaining customer loyalty (a case study on Go-Jek)

Pengarang/Penulis:

Kalista Adi Darmawan, author

Subjek:

Advertising; Communication in marketing; Sales promotion

Nomor Panggil:

MK-Pdf

Penerbitan:

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia

Link Terkait:

- [Deskripsi Bibliografi](#)
- [Abstrak](#)
- [Dokumen Yang Mirip](#)
- [Universitas Indonesia Library](#)