

<<营销是什么>>

图书基本信息

书名：<<营销是什么>>

13位ISBN编号：9787100070713

10位ISBN编号：7100070716

出版时间：2011-5

出版时间：商务印书馆

作者：哈佛商学院出版公司 编

页数：276

译者：王春颖

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<营销是什么>>

内容概要

有时，用一句话根本无法回答这一问题。

虽然“营销”一词一般是指公司如何才能为顾客创造价值，但实践营销人员清楚地知道他们在公司设定其战略发展方向上发挥着举足轻重的作用。

成功的营销不但需要对消费者、竞争者和合作者有更深刻的了解，而且还要运用一些能够有效服务于消费者的技能。

哈佛商学院出版公司编著的《营销是什么(哈佛经管图书简体中文版)》为培养这些技能和认知奠定了基础。

《营销是什么(哈佛经管图书简体中文版)》的结构是根据哈佛商学院MBA第一年的营销课程而设计的。书中每一章内容都由哈佛商学院的教授编写，旨在帮助MBA学生分析营销机会，制定并实施成功的营销战略。

《营销是什么(哈佛经管图书简体中文版)》涉及的具体内容如下：消费者行为；企业对企业市场；4PS——产品、渠道、促销和价格；市场细分、目标市场选择和产品定位；独特价值主张；新产品和服务设计；产品线延伸和现有业务的重新定位；品牌评估和品牌资产；达成交易和售后服务；直销、零售和批发等分销渠道和网络；营销沟通和促销；广告、公关和媒体选择；有效定价；人员销售和 sales 管理；客户关系管理和客户隐私权；获得客户、维系客户和淘汰客户；做营销决策的基本数学运算。

《营销是什么(哈佛经管图书简体中文版)》为从市场营销的角度出发来了解和解读贸易和竞争，提供了非常有价值的背景信息。

这些信息提供得非常及时而且永不过时。

对于正式的教育也好，非正式的教育也罢，包括在职培训，《营销是什么(哈佛经管图书简体中文版)》都颇具实用价值。

简言之，《营销是什么(哈佛经管图书简体中文版)》是营销专业的学生必读、营销方面的专家必备的资源。

<<营销是什么>>

书籍目录

前言

第一部分 分析营销机会

第一章 营销战略

第一章 附录：基础营销数学

第二章 了解消费者行为

第二部分 制定营销战略

第三章 市场细分、目标市场选择和产品定位

第四章 产品政策

第四章 附录：品牌评估

第五章 走向市场

第六章 营销沟通和促销

第七章 最优定价

第三部分 实施营销战略

第八章 人员销售和 sales 管理

第九章 客户管理

<<营销是什么>>

编辑推荐

“市场营销”一词通常指一个企业能为消费者带来多大的价值，以让营销者们明白他们在企业的战略决策中发挥着很重要的作用。

成功的营销者需要具备关于消费者、竞争对手以及合作者的深厚知识，同时还要具备如何恰如其分地为顾客提供服务的能力。

哈佛商学院出版公司编著的《营销是什么（哈佛经管图书简体中文版）》向你提供了一些如何掌握这些技能的基础知识，它是根据哈佛商学院MBA学位第一年的市场营销课程来设计的。

书中的每一章都是由哈佛商学院的老师精心编写的，然后被攻读MBA学位的学生们用来分析市场营销的机会并成功设计和实施市场营销的战略。

<<营销是什么>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>