

<<市场营销>>

图书基本信息

书名：<<市场营销>>

13位ISBN编号：9787115143969

10位ISBN编号：711514396X

出版时间：2007-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：路易斯·布恩

页数：131

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>

## <<市场营销>>

### 内容概要

本系列教材主要有以下几个特点：（1）教材种类丰富。

本系列教材首批推出7本商务知识双语教材，组成“英语专业工商管理双语教学教材系列”，包括《管理》（Jeff Madura著）、《运营管理与创新》（David Needle著）、《市场营销》（Louis Boone & David Kurtz著）、《会计与财务管理》（Jeff Madura著）、《商业伦理与社会责任》（Jaff Madura著）以及《创办新企业》（Jaff Madura著），国内同类题材教材较少。

（2）版本较新。

本系列教材选摘自国外最新教材，内容了相应学科的最新理念和最新的真实案例。

（3）内容规范、简洁，语言难易得当，适合双语教学。

本系列教材简要地概述了各职能领域最重的要基本概念、基本原理和主要理论，在每本书后加入了这门学科的相关重要术语，并对术语的词头进行了中文释义。

<<市场营销>>

作者简介

作者：(美)路易斯·布恩 等

## &lt;&lt;市场营销&gt;&gt;

## 书籍目录

Chapter1 Customer-Driven Marketing Chapter Overview What Is Marketing ?

How Marketing Creates Utility Evolution of the Marketing Concept Emergence of the Marketing Concept  
 Delivering Added Value through Customer Satisfaction and Quality Customer Satisfaction and Feedback  
 Expanding Marketing 's Traditional Boundaries Not-for-Profit Marketing Nontraditional Marketing  
 Developing a Marketing Strategy Selecting a Target Market Developing a Marketing Mix Developing a  
 Marketing Mix for International Markets Marketing Research for Improved Marketing Decisions Obtaining  
 Marketing Research Data Applying Marketing Research Data Computer-Based Marketing Research Systems  
 Data Mining Market Segmentation How Market Segmentation Works Segmenting Consumer Markets  
 Segmenting Business Markets Buyer Behavior : Determining What Customers Want Determinants of  
 Consumer Behavior Determinants of Business Buying Behavior Steps in the Consumer Behavior Creating  
 , Maintaining , and Strengthening Marketing Relationships Benefits of Relationship Marketing Tools for  
 Nurturing Customer Relationships What 's Ahead Summary of Learning Goals Business Terms You Need to  
 Know Other Important Business Terms Review Questions Projects and Applications Experiential Exercise  
 Nothing But Net Case12.1 Marketing to TweensChapter2 Product and Distribution StrategiesChapter3  
 Promotion and Pricing Strategies Case 3.1 Wow !  
 It's Yao !  
 GlossaryNotes

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>