

<<工商管理/MBA案例>>

图书基本信息

书名：<<工商管理/MBA案例>>

13位ISBN编号：9787300030180

10位ISBN编号：7300030181

出版时间：1999-05

出版时间：中国人民大学出版社

作者：徐二明

页数：435

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>

前言

在企业战略管理中，企业为了获得竞争优势，需要分析自己的战略态势，找出保证获得成功的关键因素。

那么，在工商管理教育中，案例教学可以称得上是一种保证完善地贯彻教学思路的关键因素。

如同医院的病例、法院的审判案例，工商管理教学中所使用的案例反映企业管理的现实情景、管理中所出现的矛盾与冲突、管理所应用的各种数据，以及案例编写者所试图反映的管理理念。

这就要求教师与学生共同配合，在课堂上对案例所提供的材料加以认真讨论；甚至通过计算机的模拟，提出一种或几种在教学过程中认为满意的解。

当然，所有的案例是已成为历史的管理经验或方法的总结，是对企业以往的成功经验与失败教训的一种回顾，已成为一种静态的物质凝固在文字之中，与管理的现实已有了一段距离。

这就要求教师与学生触类旁通，不应拘泥于现有的经验。

在过去很长的时间里，我们的工商管理教学中缺少案例教学这一手段，充其量是教师在授课时辅以例子或例证，说明自己所要阐述的观点。

学生只能被动地接受那林林总总的知识，难以在课堂上消化管理知识。

<<工商管理/MBA案例>>

内容概要

提供的案例重在讨论、思考和学生参与。
案例本身可能并无统一答案，每个案例后只作简单提示性思考建议，将讨论和参与的空间留给课堂教学。
这与工商管理教育重在能力培养的教学定位是相一致的。
与工商管理核心课及重要的必修课配套。
案例的选择兼顾典型示范、应用实际、现实新颖、适合国情，并具有一定的理论价值。

<<工商管理/MBA案例>>

书籍目录

第一编 市场营销计划案例一 日立公司的录像机营销计划案例二 椰风集团“羊胎素”保健品的营销方案案例三 华方公司功能纺织物的营销方案案例四 研修大学的新思路第二编 市场营销分析案例一 美国安霍伊泽—布施公司的目标市场营销案例二 北京煤炭机械厂的营销新对策案例三 四环制药厂的营销管理案例四 麒麟药业竞争格局分析案例五 吉尔伯特公司的兴衰第三编 市场营销战略案例一 天美时公司的市场营销战略案例二 现代商战中的新宝电器案例三 万客隆在中国市场的成功案例四 火灾探测器行业的营销战案例五 先进化工的市场开发战略案例六 西南化机公司的困惑第四编 市场竞争战略案例一 摩托车行业的哈利·戴维森与本田案例二 可乐双雄的交锋案例三 柯达与富士的较量案例四 MCI与AT&T之争案例五 法庭相见的圣象与森林王案例六 险遭暗算的“小鸭”案例七 运动鞋行业的阿迪达斯与耐克案例八 汉堡包之战第五编 产品策略案例一 短命的新可乐案例二 福特汽车公司产品开发备忘录案例三 爱立信以高科技构筑优质产品案例四 海尔：高质量的象征第六编 价格策略案例一 民康电器公司的多阶段定价案例二 伟达公司定价失误案例三 柯维特：折扣定价带来的兴与衰案例四 人民快运公司低价策略纪实第七编 分销策略案例一 瑞辰公司鸵鸟产业的分销策略案例二 联合电脑分销中的难题案例三 卡玛斯的新渠道案例四 休斯可皮鞋公司的成长探秘案例五 安利的辉煌史第八编 促销策略案例一 北京九龙游乐园的促销策略案例二 三株公司的困境案例三 Sonax汽车护理用品的广告方案案例四 宝洁公司的市场调查与广告案例五 国际快件公司的系列广告案例六 美国快餐公司的媒体方案案例七 嘉顿对突发事件的处理第九编 国际营销策略案例一 百花烟厂对日营销中的渠道策略案例二 多美公司的全球协同营销案例三 佳能和精工征战国际市场后记

章节摘录

由于美国市场成长迅速，1986年和1987年日立公司在盒式录像机市场经营得十分出色。日立公司选择了廉价电视与立体声设备商店作为它的分销渠道。加之低价和促销性折扣，使它在这类销售网点中捷报频传，大获全胜。不妙的是，盒式录像机市场已趋于成熟，并且竞争对手纷纷崛起，正在为争夺市场占有率而战斗。因此，日立公司必须改善它形势严峻的市场营销地位，以求在盒式录像机市场上生存下去。盒式录像机市场的成长已经停止，该市场领域的大多数公司都在为继续盈利而奋斗。像许多其他日本公司一样，由于日元坚挺，日立可能要提价。同时，市场竞争十分激烈，韩国低价盒式录像机如三星和金星进入市场，会使提价产生严重后果。即一旦三星和金星占有明显的市场份额时，它们很有可能迅速向市场渗透，此时若日立提价，就会给三星和金星以可乘之机。日立公司过去一直采用低零售价和高零售折扣的战略，经营一向很成功，直到韩国产品大量涌入美国之前，日立公司的盒式录像机的售价常常是最低的。所以在韩国进口面前，日立公司表现得十分脆弱。

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>