

<<市场营销>>

图书基本信息

书名：<<市场营销>>

13位ISBN编号：9787300132006

10位ISBN编号：7300132006

出版时间：2011-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：杨勇 束军意

页数：341

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

由杨勇、束军意主编的这本《市场营销——理论案例与实训(第2版)》集中阐述了市场营销的相关理论、实践、案例以及实训的内容,主要包括营销概述、营销环境、营销战略、营销组合策略以及市场营销新发展等。

《市场营销——理论案例与实训(第2版)》按照正常、合理的教学顺序设计教材结构与内容,从而更加贴近市场营销教学与教改的需要,更有利于培养真正实用的营销专业相关人才。

考虑到市场营销课程教学内容的需要,本教材在提供市场营销的基本理论、方法的基础上,同时提供营销技能培训的教学。

## &lt;&lt;市场营销&gt;&gt;

## 书籍目录

第1篇 营销概述 第1章 营销的基本认识 导入案例 营销是什么——当中粮遇到开心网2 1.1 企业目的与实现目的之道 1.2 营销——理论的解释 1.3 营销管理与营销管理过程 1.4 企业战略与营销管理过程 营销实战分析 宝洁公司：一切从顾客开始 营销实战训练 市场营销：认知与体验(一) 市场营销：认知与体验(二) 营销基本功必备之一 一切从沟通开始第2篇 营销环境 第2章 市场营销环境分析 导入案例 洋快餐的中式变脸 2.1 市场营销环境概述 2.2 微观环境因素分析 2.3 宏观环境因素分析 2.4 SWOT分析 营销实战分析 海尔沙尘暴里寻商机 营销实战训练 营销环境：市场营销不能不承受的“轻” 第3章 消费者市场及其购买者行为分析 导入案例 史玉柱的网游“征途” 3.1 消费者市场 3.2 消费者行为模式和影响消费者购买行为的因素 3.3 消费者购买决策过程 营销实战分析 汽车制造厂商：什么是消费者需要的汽车？

营销实战训练 市场营销的根本：认识消费者 营销基本功必备之二 一切从沟通开始(提高级) 第4章 组织市场及其购买者行为分析 导入案例 武汉东湖材料复合新技术公司：用户分析 4.1 组织市场及其特点 4.2 生产者市场购买行为分析 4.3 中间商市场购买行为分析 4.4 政府市场购买行为分析 营销实战分析 我国政府采购实施新规 营销实战训练 组织市场：不一样的市场 第5章 竞争者分析 导入案例 Microsoft和Intel的“世纪联盟” 5.1 竞争者分析的基本框架 5.2 识别竞争者 5.3 竞争者的基本分析 5.4 合作竞争 营销实战分析 3Q之战 营销实战训练 营销：竞争与合作 营销基本功必备之三 我努力，我自信！

第6章 营销信息系统与营销调研 导入案例 女性需要女性饮料吗？ 6.1 营销信息系统 6.2 营销调研 6.3 市场需求测量与未来市场需求预测 营销实战分析 “当当”的天使之翼 营销实战训练 营销调研实践第3篇 营销战略 第7章 目标市场营销战略 导入案例 去屑洗发水分男女 7.1 市场细分 7.2 目标市场选择 7.3 市场定位 营销实战分析 贝因美婴儿奶粉：stp策略营销巧占市场 营销实战训练 目标市场营销：我的地盘我做主 营销基本功必备之四 专业记忆训练 第8章 产品战略与竞争战略 导入案例 老字号“内联升”的产品创新 8.1 产品创新战略 8.2 产品生命周期战略 8.3 品牌与品牌战略 8.4 竞争战略 营销战略分析 索尼在“苹果时代”寻找出路 营销实战训练 市场营销：创新、竞争与发展第4篇 营销组合策略 第9章 产品与服务决策 导入案例 日本黑白电视机当年是如何打进中国市场的 9.1 营销组合 9.2 产品决策概述 9.3 产品属性决策 9.4 产品的品牌与包装决策 9.5 服务与产品支持服务策略 营销实战分析 Google的产品策略 营销实战训练 产品：满足顾客需求的基础 营销基本功必备之五 客户服务 第10章 价格决策 导入案例 价格战——自古华山一条路？

10.1 定价理论 10.2 影响定价的主要因素 10.3 定价方法 10.4 具体的价格策略 10.5 价格变动 营销实战分析 格兰仕空调“降价战” 营销实战训练 营销：“价”值几何？

第11章 渠道决策 导入案例 渠道为王：香飘飘奶茶的成功之道 11.1 分销渠道的概念、意义和模式 11.2 分销渠道的设计与管理 11.3 批发商与零售商 11.4 物流与供应链管理 营销实战分析 娃哈哈：固若金汤的联销体网络 营销实战训练 分销渠道：条条大路通“罗马” 营销基本功必备之六 “讨价还价” 第12章 促销决策——制定整合营销传播策略 导入案例 北京2008年奥运会的整合营销传播 12.1 整合营销传播概述 12.2 广告 12.3 营业推广 12.4 公共关系 12.5 人员推销 营销实战分析 王老吉广州亚运会“先声夺金”整合营销传播 营销实战训练 广告与推广：体验与实操第5篇 营销实现 第13章 营销实现 导入案例“艾菲金奖”何以授“冠”蒙牛酸酸乳超级女声 13.1 营销企划 13.2 营销组织 13.3 营销执行与营销控制 营销实战分析 三元学生奶北京市场营销企划书 营销实战训练 市场营销：综合训练 营销基本功必备之七 人员推销第6篇 市场营销新发展 第14章 网络经济下的市场营销 导入案例 迪斯尼：娱乐王者的网络之舞 14.1 网络经济与市场营销 14.2 网络营销策略 14.3 网络营销的发展 营销实战分析 京东商城的成功秘诀 营销实战训练 网络营销：认识与体验 第15章 国际营销 导入案例 吉利的国际化历程 15.1 国际营销概述 15.2 国际营销环境分析 15.3 国际目标市场的选择 15.4 进入国际市场的方式决策 15.5 国际营销组合决策 营销实战分析 星巴克：快速迈向全球化 营销实战训练 国际营销：认识与体验 营销基本功必备之八 合作与组织主要参考文献



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>