

<<中小企业市场营销>>

图书基本信息

书名：<<中小企业市场营销>>

13位ISBN编号：9787302123873

10位ISBN编号：730212387X

出版时间：2006-3

出版时间：清华大学

作者：李家龙

页数：358

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>

<<中小企业市场营销>>

内容概要

《中小企业创业系列教材：中小企业市场营销》为创业初期的中小企业开辟了一条通往发展与成世的快速知道通道，使广大中小企业的创业者、从业者和有志创业的年轻人能在最短的时间内把握市场营销的知识体系。

《中小企业创业系列教材：中小企业市场营销》分4个部分13章，系统地介绍了市场营销知识：第一部分为“导论”，介绍了“认识市场营销与市场营销管理”和“营销调研的技术与方法”；第二部分为“分析市场及营销机会”，介绍了“分析市场环境，寻求市场机会”、“分析购买行为与寻找顾客”、“选择产品”和“定向市场”；第三部分为“促销策略”，介绍了“产品定价”、“营销渠化”、“营销观念与理论的演进”和“现代营销思想与营销道德”。

<<中小企业市场营销>>

书籍目录

第一部分 导论第1章 认识市场营销与市场营销管理1.1 市场营销基础知识1.2 认识市场营销管理1.3 市场营销管理过程与策略案例分析思考与练习第2章 营销调研的技术与方法2.1 营销调研的作用与过程2.2 营销调研的技术与方法案例分析思考与练习第二部分 分析市场及营销机会第3章 分析市场环境 寻求市场机会3.1 市场营销环境概述3.2 宏观环境因素3.3 微观环境因素案例分析思考与练习第4章 分析购买行为与寻找顾客4.1 消费者市场及购买行为4.2 组织市场案例分析思考与练习第5章 选择产品5.1 产品分类及其组合5.2 产品的生命周期5.3 新产品开发案例分析思考与练习第6章 定向市场6.1 市场细分的目的与方法6.2 目标市场的选择与定位案例分析思考与练习第三部分 促销策略第7章 产品定价7.1 定价的影响因素与步骤7.2 定价方法7.3 定价与调价策略案例分析思考与练习第8章 营销渠道……第9章 产品促销第四部分 营销的战略提升第10章 品牌与竞争战略第11章 营销的国际化与网络化第12章 营销观念与理论的演进第13章 现代营销思想与营销道德参考文献

<<中小企业市场营销>>

章节摘录

2. 市场营销计划的内容 市场营销计划主要由以下八个部分组成： 营销摘要，它可使最高管理层迅速抓住计划的要点。

当前市场营销的状况，包括市场、产品、竞争、分销和宏观环境有关的背景数据。

机会和问题分析，它概述企业外部的机会与威胁、企业内部的优势与劣势以及在计划中必须注意的主要问题。

目标，即想要达到的销售量、投资报酬率、市场占有率、利润额等的目标。

市场营销战略，即为实现计划目标而采用的主要市场营销方法。

行动方案，它回答应该做什么、谁来做、何时做、需要多少成本等。

预计损益表，即预期的财务收益情况。

控制，说明将如何监控该计划的执行。

1.3.5 市场营销部门与组织 市场营销部门与组织是指企业内部涉及市场营销活动的各个职位及其结构的集合。

这需要注意两个问题：并非所有的市场营销活动都发生在同一组织岗位；不同企业对其经营管理活动的划分也有不同。

例如，信贷对某个企业来说是市场营销活动，对另一个企业来说则可能是会计活动。

市场营销部门与组织的目标表现在三个方面：首先，要对市场需求变化作出快速反应；其次，要使市场营销效率最大化；最后，市场营销组织要把消费者利益放在第一位，维护消费者利益。

1. 市场营销部门 企业的市场营销部门是随着市场营销管理哲学的不断发展而演变的，大致经历了单纯的销售部门、兼有附属职能的销售部门、独立的市场营销部门、现代市场营销部门、现代市场营销企业五种形式。

单纯的销售部门。

一般企业都是从财务、生产、销售和会计这四个基本职能划分部门，销售部门的职能仅仅是推销生产部门生产出来的产品，生产什么就销售什么；生产多少就销售多少。

产品生产、库存管理等完全由生产部门决定，销售部门对产品的种类、规格、数量等问题，几乎没有任何发言权。

20世纪30年代以前，大部分西方企业以生产观念作为指导思想，并采用这种形式。

兼有附属职能的销售部门。

企业的推销人员兼有经常性的市场营销调研、广告宣传、促销活动等专门职能，并有一名营销主任负责。

20世纪30年代大萧条以后，市场竞争日趋激烈，大多数企业以推销观念作为指导思想，并采用这种形式。

……

<<中小企业市场营销>>

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>