

<<网络营销与策划>>

图书基本信息

书名：<<网络营销与策划>>

13位ISBN编号：9787505863903

10位ISBN编号：7505863908

出版时间：2007-1

出版时间：默认

作者：褚福灵

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>

## <<网络营销与策划>>

### 内容概要

网络营销与策划，ISBN：9787505863903，作者：

## <<网络营销与策划>>

### 书籍目录

#### 目录

#### 网络营销与策划

#### 第1章 网络营销总论

##### 1.1 网络营销的内涵

##### 1.2 网络营销的产生与发展

##### 1.3 网络营销原理

##### 1.4 实训练习——认识中国的互联网网络

##### 1.5 案例学习——娃哈哈与网易点卡合作

#### 复习思考题

#### 第2章 网络营销环境

##### 2.1 网络营销直接环境和间接环境

##### 2.2 网上市场环境分析

##### 2.3 网络消费者动机和行为分析

##### 2.4 网络营销条件

##### 2.5 实训练习——互联网是无时空的百科全书

##### 2.6 案例学习——传统花店实现网上国际连锁

#### 复习思考题

#### 第3章 网络营销平台

##### 3.1 有站点网络营销平台

##### 3.2 无站点网络营销平台

##### 3.3 实训练习——了解中国的企业网站

##### 3.4 案例学习——网上订餐的餐饮公司

#### 复习思考题

#### 第4章 网络营销工具

##### 4.1 搜索引擎营销

##### 4.2 电子邮件营销

##### 4.3 邮件列表营销

##### 4.4 新闻组和论坛营销

##### 4.5 实训练习——如何申请邮箱和加入邮件列表

##### 4.6 案例学习——某书店的营销策略与服务策略

#### 复习思考题

#### 第5章 网上市场调查

##### 5.1 网上市场调查的含义与优劣

##### 5.2 网上市场调查的作用与程序

##### 5.3 网上直接市场调查

##### 5.4 网上间接市场调查

##### 5.5 实训练习——搜索市场信息

##### 5.6 案例学习——某集团网站的宣传推广

#### 复习思考题

#### 第6章 网上市场选择

##### 6.1 网上市场的内涵

##### 6.2 网上市场细分

##### 6.3 网络目标市场

##### 6.4 网上市场定位

##### 6.5 实训练习——网上开商店

## <<网络营销与策划>>

6.6 案例学习——网络游戏运营商的差异化经营策略

复习思考题

第7章 网上产品策略

7.1 网上产品概述

7.2 网上产品组合

7.3 网上新产品开发

7.4 网上品牌策略

7.5 实训练习——网上产品类别的辨别

7.6 案例学习——服装的网络营销

复习思考题

第8章 网上价格策略

8.1 网上定价概述

8.2 网上定价策略

8.3 网上免费价格策略

8.4 实训练习——网上定价的透明度

8.5 案例学习——某公司的价格策略

复习思考题

第9章 网上营销渠道策略

9.1 网上营销渠道概述

9.2 网上营销渠道设计

9.3 网络时代的新型中间商

9.4 实训练习——网络产品的代理商渠道

9.5 案例学习——Dell的网上营销渠道

复习思考题

第10章 网上促销策略

10.1 网络促销及其组合

10.2 网络广告

10.3 站点推广

10.4 网上销售促进

10.5 网上关系营销

10.6 实训练习——如何在网上发布广告

10.7 案例分析——从几个小案例看消费品的促销策略

复习思考题

第11章 网络营销管理

11.1 网络营销管理概述

11.2 顾客网络管理

11.3 网络营销评价

11.4 实训练习——了解网站排名

11.5 案例学习——某公司网络营销策划书

复习思考题

后记

网络营销与策划自学考试大纲

出版前言

一、课程性质与设置目的

二、课程内容与考核目标

第1章 网络营销总论

第2章 网络营销环境

<<网络营销与策划>>

第3章 网络营销平台

第4章 网络营销工具

第5章 网上市场调查

第6章 网上市场选择

第7章 网上产品策略

第8章 网上价格策略

第9章 网上营销渠道策略

第10章 网上促销策略

第11章 网络营销管理

三、有关说明与实施要求

附录 题型举例

参考文献

<<网络营销与策划>>

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>