

<<汽车营销政策与法规研究>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销政策与法规研究>>

13位ISBN编号：9787513005654

10位ISBN编号：7513005656

出版时间：2011-6

出版时间：知识产权出版社

作者：肖俊涛

页数：268

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>

## <<汽车营销政策与法规研究>>

### 内容概要

本书以当前中国汽车产业高速发展为背景，选择汽车营销政策与法规这一视角，按照理论与实际相结合、国内与国外相比较的研究方法，从汽车营销的内涵、作用、模式和人才培养出发，对与汽车营销相关的政策与法规，从作用、功能、现状和存在的问题等方面进行了较为系统且全面的分析和论证，并提出改进和完善的建议。

<<汽车营销政策与法规研究>>

作者简介

肖俊涛，1973年5月出生，河南南阳人；硕士学历，副教授，1995年至今任教于湖北汽车工业学院；荣获湖北省优秀教学成果三等奖1项，完成省级科研课题多项，主编教材1部，参编教材多部，出版专著1部，发表论文30余篇。

# <<汽车营销政策与法规研究>>

## 书籍目录

### 第一章 绪论

#### 第一节 问题的提出

#### 第二节 研究的背景及意义

#### 第三节 研究的现状及评析

### 第二章 汽车营销概述

#### 第一节 汽车营销的内涵、渠道和策略

#### 第二节 汽车营销模式研究

#### 第三节 汽车营销人才培养研究

### 第三章 汽车营销政策与法规概述

#### 第一节 汽车营销政策与法规概述

#### 第二节 汽车营销政策与法规作用研究

### 第四章 汽车销售合同研究

#### 第一节 汽车销售合同概述

#### 第二节 汽车生产制造企业与汽车经销商间合同研究

#### 第三节 汽车经销商与汽车购买者间合同研究

### 第五章 汽车品牌销售管理研究

#### 第一节 汽车品牌销售管理概述

#### 第二节 《汽车品牌销售管理实施办法》存在的问题及完善建议

#### 第三节 关于汽车品牌销售需要廓清的几个问题

### 第六章 汽车下乡政策研究

#### 第一节 汽车下乡政策概述

#### 第二节 汽车下乡政策的效果评价

### 第七章 汽车以旧换新政策研究

#### 第一节 汽车以旧换新政策概述

#### 第二节 汽车以旧换新政策的效果评价

### 第八章 汽车贸易政策研究

#### 第一节 汽车贸易政策概述

#### 第二节 对汽车贸易政策的效果评价

#### 第三节 对重新制定汽车贸易政策的建议

### 第九章 新能源汽车发展政策研究

#### 第一节 新能源汽车概述

#### 第二节 新能源汽车发展政策研究

### 第十章 汽车召回制度研究

#### 第一节 汽车召回制度概述

#### 第二节 汽车召回制度研究

#### 第三节 《汽车产品召回监督管理条例（征求意见稿）》研究

#### 第四节 丰田汽车召回事件对我国汽车产业发展启示研究

### 第十一章 二手车交易制度研究

#### 第一节 二手车交易概述

#### 第二节 二手车交易模式研究

#### 第三节 二手车交易存在问题与对策研究

### 第十二章 治理城市交通拥堵政策与法规研究

#### 第一节 治理城市交通拥堵政策与法规概述

#### 第二节 治堵政策与法规对汽车产业的影响及对策分析

### 参考文献



## <<汽车营销政策与法规研究>>

### 章节摘录

由于《汽车品牌销售管理实施办法》的实施,我国的汽车品牌销售中起主导作用的也是汽车生产厂家,汽车经销商所采取的大多数营销模式也是单一品牌的专卖。

为此,要扩大汽车经销商经销品牌的数量,采取多品牌的经销;对品牌专卖店要采取更为灵活的营销策略,视具体情况,有的可将汽车销售与售后服务合为一体,有的可仅从事汽车销售业务,有的可同时销售新车与开展二手车交易,或开展以旧换新的业务;大力发展汽车厂家直销店以及直接设立售后服务机构的业务,厂家直销店的设立可以减少流通环节和降低成本,厂家直接设立售后服务机构可以提升服务的水平,使之更加专业化。

3.适度发展连锁经营、汽车园区和汽车大道 应当讲,汽车营销的连锁经营、汽车园区和汽车大道等模式具有鲜明的优势,这些模式功能齐全、品种众多且交易迅捷,给购车者带来较大的便利。但是这些模式也占据了大量的土地及其他资源,不可以大规模地鼓励发展。对已有的汽车园区应当根据实际的经营和发展状况进行整顿,对闲置和利用率不高的区域应当收回或移作他用。

4.大力发展汽车网络营销,积极开辟网络汽车市场 汽车网络市场的培育要着重做好以下几方面的工作: 建设好汽车营销和汽车交易的网站。具有实力的汽车生产企业和汽车经销商应当注重本单位汽车网站的建设,可考虑设立专门的营销网站,吸引客户,加大网上销售的力度; 建立起一整套安全和完善的选车、付款、送车等流程,便于客户实施网上选购和交易。

&hellip;&hellip;

<<汽车营销政策与法规研究>>

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>