

<<珠宝首饰商贸营销实务>>

图书基本信息

书名：<<珠宝首饰商贸营销实务>>

13位ISBN编号：9787541658990

10位ISBN编号：7541658995

出版时间：2012-7

出版时间：云南科学技术出版社

作者：张代明，王莉 编

页数：194

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>

<<珠宝首饰商贸营销实务>>

内容概要

《珠珠宝专业高职高专教材：宝首饰商贸营销实务》是针对高等职业院校珠宝专业学生编写。我们本着“理论够用、实践充分”的编写原则，立足于高职高专学生的实际水平和能力素质，以学生就业与创业能力的培养为出发点，在介绍市场营销学基本原理的基础上，结合珠宝首饰营销学的特点和案例，将学生引入到珠宝首饰营销领域，建立起对珠宝首饰营销学的基本理解和认识。

<<珠宝首饰商贸营销实务>>

书籍目录

绪论第一章 珠宝首饰及珠宝首饰市场第一节 珠宝首饰的定义与分类第二节 珠宝首饰的商品属性及价值第三节 我国珠宝首饰市场分析第二章 珠宝营销市场环境分析第一节 自然与人口环境第二节 社会与文化环境第三节 经济环境第四节 政治与法律环境第五节 科学与技术环境第三章 珠宝首饰消费行为分析第一节 消费者需求的类型与特点第二节 消费者的购买动机第三节 消费者的购买行为第四节 珠宝首饰消费心理特征第四章 珠宝市场调查第一节 市场调查概述第二节 市场调查的目的与意义第三节 市场调查步骤和方法第五章 珠宝首饰价格策略第一节 珠宝首饰产品的价格特征第二节 影响珠宝首饰价格的因素第三节 珠宝首饰产品的定价管理第四节 珠宝首饰的质量评估与价格第六章 珠宝首饰店堂营销第一节 珠宝首饰店堂环境与营销第二节 珠宝首饰店堂购物气氛营造第三节 珠宝首饰店堂橱窗设计第四节 珠宝首饰店堂营销策略第五节 我国珠宝首饰业中的营销手段分析第七章 珠宝首饰营业员素质要求第一节 珠宝首饰营业员的工作职责与定位第二节 珠宝营业员态度及心理素质要求第三节 营业员销售技能要求第四节 营业员与消费者的心理沟通第八章 珠宝首饰拍卖第一节 拍卖概述第二节 珠宝首饰拍卖的目的和意义第三节 珠宝首饰拍卖程序第四节 国际珠宝拍卖市场第五节 中国珠宝拍卖市场第九章 珠宝首饰电子商务第一节 电子商务概述第二节 珠宝首饰电子商务实施第三节 珠宝首饰的网上交易第四节 珠宝电子商务安全防范技术第五节 电子支付主要参考文献

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>