

<<消费者行为学>>

图书基本信息

书名：<<消费者行为学>>

13位ISBN编号：9787565104572

10位ISBN编号：7565104574

出版时间：2011-9

出版时间：南京师范大学出版社

作者：刘飞燕

页数：370

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>

## <<消费者行为学>>

### 内容概要

消费者行为学是以市场营销学、心理学、社会学等相关学科理论为基础，以消费者的心理和行为为研究对象的科学。

《高等学校教材：消费者行为学》共包括消费者行为学概述、消费者行为的心理基础、消费者的购买决策、消费者行为的影响因素、消费者行为与市场营销战略等五篇共14章内容。

具体内容包括心理活动过程及购买决策、消费者需要、动机与购买行为、消费者态度与购买行为、广告策略与消费行为、价格策略与消费行为、新产品开发与购买行为、绿色消费与绿色营销以及消费教育和消费者权益保护等方面的知识。

## &lt;&lt;消费者行为学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 导论第一章 消费者行为学概述引例：消费者心理“黑箱子”第一节 消费者与消费者行为第二节 消费者行为学的研究对象第三节 消费者行为学的演进和发展第四节 消费者行为的研究方法本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第二篇 消费者行为的心理基础第二章 消费者的需要、动机与态度引例：日本动漫为何吸引青少年第一节 消费者需要第二节 消费者动机第三节 消费者态度本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第三章 消费者的心理活动过程引例：怀旧情绪与怀旧广告第一节 消费者心理活动的认识过程第二节 消费者心理活动的情感过程第三节 消费者心理活动的意志过程本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第四章 消费者的个性心理与行为引例：两个老太太的消费观第一节 消费者的个性心理结构第二节 消费者的兴趣与行为表现第三节 消费者的气质与行为特征第四节 消费者的性格与购买行为第五节 消费者的能力与行为差异本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第三篇 消费者的购买决策第五章 消费者决策：需要认知与信息搜集引例：可口可乐的二战传奇第一节 消费者决策概述第二节 需要认知第三节 信息搜集本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第六章 消费者决策：购买前评价与购买决定引例：购房者步入囚徒困境第一节 消费者购买前评价第二节 消费者的购买决定第三节 购物场所的选择本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第七章 消费者决策：购后行为引例：“IBM就是服务！”第一节 产品的使用与闲置第二节 消费者的满意与不满第三节 消费者忠诚与产品处置本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第四篇 消费者行为的影响因素第八章 社会环境与消费者行为引例：麦当劳的跨文化营销第一节 文化与消费者行为第二节 社会阶层与消费者行为第三节 参照群体与消费者行为第四节 家庭与消费者行为本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第九章 消费者群体与消费者行为引例：消费流行“自讨苦吃”第一节 消费者群体概述第二节 主要消费者群体的心理研究第三节 消费者群体的群体机制第四节 消费习俗与消费流行本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第十章 消费品市场与消费者行为引例：“康师傅”的冠军路第一节 饮食消费品市场与消费行为第二节 服装消费品市场的行为第三节 家庭用品市场的消费行为第四节 住房消费品市场与消费行为本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第五篇 消费者行为与市场营销战略第十一章 市场细分与消费者行为引例：糖果行业——细分占位占先机第一节 市场细分的概念、原则与作用第二节 市场细分对消费者行为的影响第三节 市场细分方法本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第十二章 市场营销组合与消费者行为引例：沃尔玛在华大变身第一节 产品策略与消费者行为第二节 价格策略与消费者行为第三节 渠道策略与消费者行为第四节 促销策略与消费者行为本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第十三章 消费者绿色消费心理与行为引例：白色乳业引领“绿色消费”第一节 绿色消费的内涵及其兴起第二节 消费者绿色消费心理与行为特征第三节 我国绿色消费发展现状及存在问题第四节 促进绿色消费的营销策略本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料第十四章 消费教育与消费者权益保护引例：三鹿集团“奶粉门”事件第一节 消费教育的内涵和特点第二节 消费教育营销的内容和方式第三节 消费法律教育与消费者权益保护第四节 消费教育发展的新挑战与对策本章小结学习思考题专业研究题实训题推荐阅读材料参考文献后记

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>