

<<市场营销>>

图书基本信息

书名：<<市场营销>>

13位ISBN编号：9787040147988

10位ISBN编号：704014798X

出版时间：2000-7

出版时间：高等教育出版社

作者：金润圭 编

页数：381

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>

<<市场营销>>

内容概要

《市场营销（第2版）》是“高等学校经济与管理类核心课程教材”之一，是作者在第一版的基础上，根据相关专业的教学特点，对其内容、体例进行了重大的补充修改，再版而成。

《市场营销（第2版）》吸收和总结了国内外有关现代营销的基本理念和经验，从满足消费者需要的营销理念出发，以市场营销过程为线索，完整地描述了市场和市场行为分析，市场细分和定位，营销战略，产品、价格、渠道、促销市场营销组合等。

《市场营销（第2版）》不仅研究了一般产品的市场营销过程，而且研究了产品营销的延伸部分服务营销等；不仅研究了国内市场营销，而且也研究了国际市场营销。

作为一本教材，《市场营销（第2版）》尽可能做到深入浅出，概念清楚，分析简练，生动活泼，运用各种案例和经验，特别是注意运用本国的案例来说明复杂的理论问题和现实问题。

《市场营销（第2版）》既可用于经济与管理类专业的教学，又可以作为相关专业的社会培训用书。

<<市场营销>>

书籍目录

第1章 市场营销概论第一节 市场营销第二节 市场营销过程第三节 市场营销与企业经营案例
康佳4PRS营销实战纪略本章小结基本概念复习思考题第2章 市场与市场行为第一节 市场环境第二
节 市场竞争者第三节 个人消费者购买行为第四节 集团消费者购买行为案例 减肥产品的市场竞
争状况本章小结基本概念复习思考题第3章 市场细分与定位第一节 市场细分第二节 目标市场第
三节 市场定位案例 百年老店惠罗公司的市场定位本章小结基本概念复习思考题第4章 市场营
销战略第一节 营销战略第二节 营销战略的设计第三节 营销战略计划案例 海尔集团的成功崛起本
章小结基本概念复习思考题第5章 产品第一节 现代产品观念第二节 新产品开发第三节 产品生
命周期第四节 产品线和产品组合第五节 品牌与包装案例 科宝：选择产品扩张还是区域扩张本章
小结基本概念复习思考题第6章 价格第一节 定价理论第二节 价格制定第三节 价格变化第四节
定价技巧案例 错误就像多米诺骨牌本章小结基本概念复习思考题第7章 渠道第一节 营销渠道
及其类型第二节 批发商和零售商第三节 营销渠道选择第四节 营销渠道的管理案例 个体户和奶
粉产业巨头的渠道之争本章小结基本概念复习思考题第8章 促销第9章 营销组织第10章 市场营
销的新发展第11章 国际市场营销专业术语中英文索引再版后记第一版后记参考文献

<<市场营销>>

章节摘录

第1章 市场营销概论： 第一节 市场营销： 市场营销是一种复杂的企业行为，为了正确理解和考察这种复杂行为，我们首先必须研究市场营销的基本含义及其相关的因素，以树立正确的营销观。

一、市场营销的定义： 市场营销（marketing），指企业某种与市场紧密相联系的经济活动或经营活动。

美国市场营销协会（the American Marketing Association）在1960年将市场营销定义为引导货物和劳务从生产者流向消费者或用户的企业商务活动过程。

市场营销作为一个计划和实行的过程，包括对一种构想、商品和服务的定义、定价、促销和流通等活动，通过交换以满足个人和组织的目标①。

美国著名的营销学专家菲利普·科特勒认为最好的定义应该是：营销是一种社会和管理的过程，在这个过程中，个人和集体通过创造、提供以及与他人交换产品 and 价值，获得其所需的和能满足其欲望的东西②。

也有人指出，营销是一种创造消费者并使之满意以取得利润的艺术。

还有人指出营销就是在适当的地点，适当的时间，以适当的价格，适当的交通工具和促销手段，将适当的产品和服务出售给适当的消费者③。

这些定义虽然从不同角度描述了市场营销的含义，但是都十分强调通过市场交换以满足消费者的需要，从而实现组织的目标。

一般地，我们定义市场营销是一种通过商品交换实现其所创造的产品和价值，以满足个人和团体需要的社会和管理过程。

科特勒认为市场营销这个定义基于这样一些核心概念或因素，即需要、欲望和需求；产品（商品、服务和创意）；价值、成本和满意；交换和交易；关系和网络；市场；营销人员和预期顾客等。

图1—1比较直观地显示了市场营销及其基本过程。

市场营销概念被广泛地运用于企业的生产经营活动中，本书也主要以企业的市场营销为主要研究对象。

.....

<<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>