

<<市场营销策划>>

图书基本信息

书名：<<市场营销策划>>

13位ISBN编号：9787040324099

10位ISBN编号：7040324091

出版时间：2011-7

出版时间：高等教育出版社

作者：李高伟

页数：254

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>

<<市场营销策划>>

内容概要

《教育部职业教育与成人教育司推荐教材：市场营销策划（第2版）》是教育部职业教育与成人教育司推荐教材，是中等职业学校市场营销专业教学用书。

本书为第二版，全书共分十章，具体包括：认识市场营销策划、营销调研策划、企业战略策划、市场营销战略策划、产品策划、定价策划、分销渠道策划、促销策划、服务市场营销策划、房地产市场营销策划。

本书所汇编的案例均源于现实的经济生活，并且由业内专家点评，通俗易懂。

每章后配有营销小贴士、案例分析、实训与实践题。

本书采用出版物短信防伪系统，用封底下方的防伪码，按照《教育部职业教育与成人教育司推荐教材：市场营销策划（第2版）》最后一页“郑重声明”下方的使用说明进行操作，可查询图书真伪并有机会赢取大奖。

本书同时配有学习卡资源，按照《教育部职业教育与成人教育司推荐教材：市场营销策划（第2版）》最后一页“郑重声明”下方的学习卡账号使用说明，可上网学习，下载资源。

本书可供中等职业学校市场营销专业学生使用，也可作为相关从业人员岗位培训教材和自学用书。

。

<<市场营销策划>>

书籍目录

第一章 认识市场营销策划第一节 市场营销理论与市场营销策划一、市场营销理论基础二、现代营销观念与营销过程三、市场营销策划第二节 市场营销策划创意与内容体系一、市场营销策划创意二、市场营销策划的内容体系营销小贴士案例分析实训与实践第二章 营销调研策划第一节 营销调研程序一、确定问题和设定调研目标二、制定调研计划三、实施调研计划四、提出和解释调研结果第二节 宏观环境调研一、人口因素对市场营销的影响二、经济因素对市场营销的影响三、自然因素对市场营销的影响四、技术因素对市场营销的影响五、社会文化因素对市场营销的影响六、政治法律因素对市场营销的影响第三节 行业环境调研一、行业和行业竞争特点分析二、影响行业市场吸引力的因素第四节 消费者市场调研一、消费者市场的特点二、消费者的购买行为三、影响消费者购买的因素营销小贴士案例分析实训与实践第三章 企业战略策划第一节 企业整体战略策划一、企业整体战略策划的重要性和特征二、确定企业基本任务三、确定企业目标四、企业业务组合评价五、企业新业务发展战略第二节 业务战略策划一、明确任务二、SWOT分析三、确定目标四、制定战略五、制定与执行计划, 反馈与控制营销小贴士案例分析实训与实践第四章 市场营销战略策划第一节 市场机会研究一、市场机会的含义二、识别和寻找市场机会三、评价市场机会第二节 目标市场策划一、目标市场应具备的条件二、目标市场的范围策划三、目标市场策略四、影响目标市场策略的因素第三节 企业竞争定位一、企业竞争二、竞争性定位战略第四节 市场竞争战略一、市场主导者营销战略二、市场挑战者营销战略三、市场跟随者营销战略四、市场补缺者营销战略营销小贴士案例分析实训与实践第五章 产品策划第一节 产品定位策划一、产品定位的概念与作用二、产品差别与产品定位三、影响产品定位的因素及产品定位策划第二节 新产品开发策划一、新产品的类型二、新产品开发策略三、新产品开发过程策划四、新产品市场的策划第三节 产品生命周期与营销策划一、产品生命周期二、产品生命周期各阶段营销策划第四节 产品组合策划一、产品组合的概念二、常用的产品组合策划方案第五节 品牌和名牌的营销策划一、品牌的名称设计二、品牌管理三、品牌策略四、创名牌策划第六节 产品包装与服务策划一、产品包装策划二、产品服务策划营销小贴士案例分析实训与实践第六章 定价策划第一节 定价目标策划一、定价目标的确定二、定价的程序第二节 定价方法和技巧策划一、三种定价方法的应用二、灵活的定价技巧第三节 价格调整策划一、主动变价策划二、应对变价策划营销小贴士案例分析实训与实践第七章 分销渠道策划第一节 分销渠道的作用和分类一、分销渠道的作用二、分销渠道的结构策划三、中间商的类型第二节 分销渠道策划一、分销渠道设计分析二、渠道的选择与评估三、渠道成员的确定与管理第三节 渠道建设策划一、营销渠道的设立--铺货二、营销渠道冲突三、最典型的渠道冲突--窜货第四节 零售商策划一、零售商的类型二、零售商营销策划三、零售业的发展趋势营销小贴士案例分析实训与实践第八章 促销策划第一节 促销组合一、促销……第九章 服务市场营销策划第十章 房地产市场营销策划参考文献

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>