

<<战略营销>>

图书基本信息

书名：<<战略营销>>

13位ISBN编号：9787300138688

10位ISBN编号：7300138683

出版时间：2011-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：凯琳，彼得森 著，范秀成 译

页数：494

译者：范秀成

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>

<<战略营销>>

内容概要

《战略营销:教程与案例(第11版)》是国外广为流行的一本战略营销教材,多次再版,特色鲜明。

正如作者在序言中所指出的,营销是一种技能,而技能需要通过训练和实践积累。

《战略营销:教程与案例(第11版)》没有拘泥于一般理论的描述和战略过程分析,而是注重理论与实践的结合,试图通过案例分析让学生掌握有关的理论和工具,培养学生战略分析的技能。

每章的理论部分文字简练,深入浅出地介绍了战略营销的有关理论和方法。

各章所附案例与文中内容联系紧密,通过分析这些案例,学生可以很好地领会和掌握所学理论工具。为了方便教学,书中还专门阐述了案例分析应注意的问题,并在书末的附录中给出了一个书面案例分析报告。

<<战略营销>>

作者简介

罗杰·A·凯琳(Roger A. Kerin)美国南卫理公会大学哈罗德·西蒙斯杰出讲座教授，国际公认的战略营销专家，在国际一流学术期刊发表论文70多篇，先后担任《营销学报》、《零售学报》、《企业与产业营销学报》等刊物的编委。

范秀成复旦大学管理学院教授、博士生导师，服务营销与服务管理研究中心主任。在国内外学术期刊发表论文90多篇，主持国家自然科学基金项目、国家社会科学基金项目和教育部资助的课题等12项。曾为中国移动、中国银行、可口可乐等企业提供咨询和培训。

<<战略营销>>

书籍目录

第1章 战略营销管理基础

- 确定组织的业务、使命和目标
- 识别与分析组织的成长机会
- 制定产品-市场战略
- 营销、财务和生产资源预算
- 调整与恢复战略的开发
- 起草营销计划
- 营销伦理与社会责任
- 附录a 营销计划范例

第2章 营销管理的财务方面

- 变动成本和固定成本
- 相关成本和沉没成本
- 利润
- 贡献分析
- 流动性
- 营业杠杆
- 折现现金流
- 顾客终身价值
- 准备预估利润表

第3章 营销决策与案例分析

- 决策制定流程
- 准备和报告案例分析

第4章 机会分析、市场细分和目标市场选择

- 机会分析
- 什么是市场
- 市场细分
- 提供物-市场矩阵
- 目标市场选择
- 市场销售潜力和盈利性
- 案例4-1 zenith宠物食品公司
- 案例4-2 琼斯?布莱尔公司
- 案例4-3 邓肯工业公司：在欧盟的市场机会
- 案例4-4 frito-lay's调味酱
- 案例4-5 南特拉华科斯公司

第5章 产品与服务战略和品牌管理

- 提供物组合
- 调整提供物组合
- 提供物的定位
- 品牌权益和品牌管理
- 案例5-1 乐倍 / 七喜公司：squirt品牌
- 案例5-2 zoecon公司：昆虫生长调节剂
- 案例5-3 宝洁公司：scope品牌
- 案例5-4 青岛海尔集团：收购美泰克的思考
- 案例5-5 菲多利公司：cracker jack品牌

第6章 整合营销沟通策略和管理

<<战略营销>>

整合营销沟通战略框架

购买决策中的信息要求

制定合理的沟通目标

开发整体沟通组合

网络营销和整合营销

营销沟通预算

沟通过程的评估和控制

案例6-1 卡灵顿家具公司(a)

案例6-2 卡灵顿家具公司(b)

案例6-3 吉百利饮料公司：crush品牌

案例6-4 drypers公司：全美电视广告运动

案例6-5 craft marine公司

案例6-6 歌蒂梵欧洲公司

第7章 营销渠道策略和管理

渠道选择决策

双重分销和多渠道营销

满足中间商的要求和贸易关系

渠道改进决策

案例7-1 夏威夷潘趣：进军市场的战略

案例7-2 斯威舍割草机和机械公司：评估自有品牌的竞争机会

案例7-3 固特异轮胎和橡胶制品公司

案例7-4 merton工业：批发分销决策

第8章 定价策略和管理

定价考虑因素

定价策略

案例8-1 西南航空公司

案例8-2 superior超市：天天低价

案例8-3 宝威公司：叠氮胸苷

案例8-4 美国维珍移动公司：首次定价

案例8-5 奥古斯丁医药公司：bair hugger病人加温系统

第9章 营销战略的调整：控制过程

战略性变化

经营控制

营销控制的思考

案例9-1 法玛西亚-普强公司：罗根生发药

案例9-2 马尚特艺术与历史博物馆

案例9-3 circle k公司

第10章 综合营销计划

营销计划的适配

营销组合的灵敏度和交互作用

营销实施

营销组织

案例10-1 dexit公司——一个营销机会

案例10-2 菲多利集团：sunchips杂粮小吃

案例10-3 keurig家用咖啡产品：新产品开发管理

案例10-4 西玛登山鞋公司

案例10-5 格兰尼尔系统公司：进入印度市场

<<战略营销>>

附录 准备书面案例分析

案例 达拉斯大众国民银行：可协商提款账户业务

案例分析 达拉斯大众国民银行：可协商提款账户
术语表

<<战略营销>>

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>