第一图书网, tushu007.com

<<市场营销学基础>>

图书基本信息

书名：<<市场营销学基础>>

13位ISBN编号：9787300152851

10位ISBN编号：7300152856

出版时间：2012-4

出版时间：中国人民大学出版社

作者：佩罗　等著，孙瑾　改编

页数：534

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

内容概要

《工商管理经典教材·市场营销系列：市场营销学基础（英文版）（第18版）》是一部广为流行的关于营销战略规划的基础营销学教材，它将营销学的最佳理念科学合理地组织起来，使读者既便于理解又易于使用。

《工商管理经典教材·市场营销系列：市场营销学基础（英文版）（第18版）》以4P框架、管理定位和战略规划为三大支柱涵盖了市场营销学的主要内容，并吸取了市场营销领域的最新研究成果。

面对快速变化的全球市场、环境提出的挑战及其可持续性以及技术的飞速发展，本书着眼于增强读者的分析能力和实施技能，提高读者的“营销敏感性”，使读者能够运用所学开发营销计划。

精心整合相关主题内容，如营销关系、跨国营销、服务营销、数字生活、营销伦理等，上述主题贯穿全书、相互融合例证，强调了营销思想在社会经济中的重要作用。

《工商管理经典教材·市场营销系列：市场营销学基础（英文版）（第18版）》配套中文版已推出，供读者参照阅读。

作者简介

小威廉·D·佩罗（William D.Perreault，Jr.）北卡罗来纳大学教授。
曾荣获美国市场营销协会“卓越教育家奖”和市场营销科学学会“杰出教育家奖”。
因其在营销研究领域的突出贡献，曾获Churchill奖。
任Joumal of Marketing Research主编。

曾任美国市场营销协会学术委员会主席，并连续两届担任美国市场营销协会理事会理事。
还担任美国人口普查局顾问委员会主席、美国市场营销科学学会理事以及决策科学协会理事。
在通用电气、IBM.联邦贸易委员会和委内瑞拉教育部做过顾问。

约瑟夫·P·坎农（Joseph PCannon）科罗拉多州立大学营销学副教授。
担任Journal of Marketing和Joumal of Academy of Marketing编审委员会成员。
曾担任美国市场营销协会跨组织特殊兴趣小组（IOSIG）主席3年。
曾在柯达公司的销售和营销部门工作6年。
E.杰罗姆·麦卡锡（E.Jerome McCarthy）于明尼苏达大学获得博士学位，曾在俄勒冈大学、圣母玛利亚大学和密歇根州立大学执教。
1987年，获美国市场营销协会“开拓者奖”并被营销教育工作者选为五大营销思想领袖之一。
长期从事教学及配套材料的开发，撰写了许多学术论文和专著，并长期担任多家公司的顾问。

孙瑾，北京大学光华管理学院管理学博士，对外经济贸易大学国际商学院副教授、硕士生导师。
主要研究领域为服务营销、消费者行为、营销战略以及跨文化研究。
主持国家自然科学基金项目、教育部人文社会科学研究项目各1项。
研究成果发表于Journal of Intemational Marketing、《营销科学学报》、《南开管理评论》等学术期刊。
多次荣获JMS中国营销科学学术年会优秀论文奖。
2007年获国务院发展研究中心发展研究奖学金。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第1章 营销对消费者、公司和社会的价值
第2章 市场营销战略的制定
第3章 评估变化市场环境中的机会
第4章 用市场细分及定位来聚焦营销战略
第5章 最终消费者及其购买行为
第6章 企业和机构消费者及其购买行为
第7章 通过营销信息改进决策
第8章 商品和服务的产品规划要素
第9章 产品管理与新产品开发
第10章 地点及渠道系统的设计
第11章 零售商、批发商及其战略规划
第12章 促销——整合营销沟通介绍
第13章 个人销售与客户服务
第14章 广告、宣传和促销活动
第15章 定价目标与策略
第16章 商业环境中的定价
第17章 执行与控制营销计划——进化与革命
第18章 管理营销和其他功能区的联系
第19章 在消费者导向的世界里从事符合道德规范的营销：评估和挑战
词汇表

编辑推荐

《市场营销学基础》(作者小威廉·D·佩罗、约瑟夫·P·坎农、E·杰罗姆·麦卡锡)开创性地提出一种新结构——使用4P管理工具，出版以后很快就成为最广泛应用的商业教材之一，它把营销的最佳理念很好地组织起来，使读者既便于理解又易于使用。
《市场营销学基础(英文版第18版工商管理经典教材)》是其第18次出版，并由中国人民大学出版社首次在国内推出英文改编版。

第一图书网, tushu007.com

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