第一图书网, tushu007.com

<<消费心理与行为分析>>

图书基本信息

书名：<<消费心理与行为分析>>

13位ISBN编号：9787301198872

10位ISBN编号：7301198876

出版时间：2012-1

出版时间：北京大学出版社

作者：王水清，扬扬　主编

页数：229

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

王水清、杨扬主编的《消费心理与行为分析》分为四个学习情境，共十一个单元。
学习情境一为消费心理与行为分析认知，其中包括三个单元，即消费心理与行为分析概述、消费分析组织、消费分析报告撰写。
学习情境二为消费心理分析，其中包括二三个单元，即消费心理活动的一般过程、影响消费心理活动的外部因素、影响消费心理活动的内部因素。
学习情境三为消费行为分析，其中包括一个单元，即消费者购买行为分析。
学习情境四为消费者行为与营销策略，其中包括四个单元，即消费者行为与产品策略、消费者行为与价格策略、消费者行为与分销渠道策略、消费者行为的促销策略。

《消费心理与行为分析》适合高职高专院校营销管理类、工商企业管理类及其他相关专业教学使用，也适合作为企业营销与策划人员的工作实践指导导用书或参加营销类职业资格考试的参考用书。

<<消费心理与行为分析>>

书籍目录

学习情境一 消费心理与行为分析认知
单元1 消费心理与行为分析概述
任务1.1 认识消费心理与行为分析
1.1.1 消费心理与行为涉及的几个概念
1.1.2 消费心理与行为分析的内容
1.1.3 消费心理与行为分析的重要性
任务1.2 掌握消费心理与分析的原则和方法
1.2.1 消费心理与行为分析的原则
1.2.2 消费心理与行为分析的主要方法
任务1.3 掌握消费心理与行为分析的一般流程
1.3.1 明确消费心理与行为分析的问题
1.3.2 消费环境调查
1.3.3 市场营销战略与消费分析
1.3.4 市场营销战术与消费分析
1.3.5 撰写消费分析报告
1.3.6 消费分析报告实施
1.3.7 消费分析报告的评估与修正
任务1.4 学会做消费心理与行为分析的前期准备工作
1.4.1 了解企业本身的条件
1.4.2 了解企业外部的环境条件
总结
习题
案例分析
实训操作
单元2 消费分析组织
单元3 消费分析报告撰写
学习情境二 消费心理分析
单元4 消费心理活动的一般过程
单元5 影响消费心理活动的外部因素
单元6 影响消费心理活动的内部因素
学习情境三 消费行为分析
单元7 消费者购买行为分析
学习情境四 消费者行为与营销策略

编辑推荐

以任务为驱动有效引导学习　7大模块巩固相关理论知识　5种训练切实提升能力培养　◆能力本位。
以学生为主体，让学生看了就能会，学了就能用；以教师为主导，授人以渔；以项目为载体，将技能与知识充分结合。
◆内容创新。
内容选取机动、灵活，适当融入新技术、新规范、新理念；既体现自我教改成果，又吸收他人先进经验；保持一定前瞻性，又避免盲目超前。
◆精编案例。
案例短小精悍，能佐证知识内容；案例内容新颖，表达当前信息；案例以国内中小企业典型事实为主，适合高职学生阅读。
◆巧设实训。
实训环节真实可行，实训任务明确，实训目标清晰，实训内容详细，实训考核全面，切实提高能力。

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