

<<营销计划手册>>

图书基本信息

书名：<<营销计划手册>>

13位ISBN编号：9787500585695

10位ISBN编号：7500585691

出版时间：2005-10

出版时间：中国财经

作者：小罗曼·赫宾

页数：562

译者：丁娜

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>

<<营销计划手册>>

内容概要

制定一份详尽而符合实际的营销计划，几乎决定了整个营销活动的成败。本书包含你开展营销活动所需考虑的所有要点。无论你的营销专业水平如何或者所在组织的类型和规模怎样，本书都将帮助你对营销活动乃至整个商业运作有一个全新且清晰的把握，并协助你找到解决方案。

作者简介

作者：(美)小罗曼·赫宾等 译者：丁娜小罗曼·G·赫宾(Roman G·Hiebing)是赫宾集团的CEO，这是一家提供广告策划、市场营销和公关等全方位服务的公司，其客户包括雀巢、金伯利克拉克、麦当劳等多家知名企业。

赫宾本人也在威斯康星大学讲授广告学和营销学。

.斯科特·W·库珀是棕鞋公司(Brown Shoe Company)资深副总裁，该公司是一家市值17亿美元的鞋业公司，拥有930家连锁店，以及行业领先品牌，如Naturalizer·Buster Brown，Life Stride Dr·Scholl's等。

<<营销计划手册>>

书籍目录

第一部分 营销背景第1章 业务回顾概述市场信息为什么重要业务回顾的基本要素准备业务回顾指导研究第2章 如何准备一份业务回顾概述第一部分：范围第二部分：产品和市场回顾第三部分：目标市场有效驱动因素业务回顾的写作风格细节回顾第3章 问题与机会概述如何找出问题与机会细节回顾第二部分 营销计划第三部分 实施第四部分 评估附录译者后记

编辑推荐

雀巢，麦当劳背后的营销大师给你的全面系统指导！

营销活动不是简单的广而告之和降价销售，想要开拓新市场，维持现有顾客，你要有一本更加全面、系统的案头工具书！

这是正是你需要的！

制定一份详尽而符合实际的营销计划，几乎决定了整个营销活动的成败。

本书包含你开展营销活动所需考虑的所有要点。

无论你的营销专业水平如何或者所在组织的类型和规模怎样，本书都将帮助你对营销活动乃至整个商业运作有一个全新且清晰的把握，并协助你找到解决方案。

在第三版本中，他们把市场营销计划方法论提高到全新的水平，增添了最新的真实的当代商业经验。

作者用已经证实及规范的市场营销方法，定量地把目标销售量与目标市场行为及沟通相互锁定，贯穿于整个计划中。

在这本新的第三版中，第16章中的交互式战术工具是极具特色之处，并交织遍布整个计划过程，而且，全部的品牌建设及产品定位过程的内容已被升级扩展。

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>