第一图书网, tushu007.com

<<医药营销案例点评>>

图书基本信息

书名：<<医药营销案例点评>>

13位ISBN编号：9787506735964

10位ISBN编号：7506735962

出版时间：2007-1

出版时间：中国医药科技

作者：侯胜田

页数：317

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

医药健康产业是全球性的朝阳产业，市场增长迅速。
《医药营销案例点评》旨在介绍经过营销实践证明为实用有效的实战经验，总结国内近二十年营销理论研究及在医药营销领域实践的成果，为医药企业营销管理及从业人员掌握运用相关理论和方法提供经验参考。
本书根据作者营销管理教学、研究与培训工作的经验，结合中国医药健康产业的发展现状，注意选取国内医药营销实践中有标杆作用的实战案例，并对其进行点评，试图对医药企业营销管理实战提供实用井确有成效的经验支持。
本书本着“经典理论，结合国情；注重实战，深入浅出”的原则，立足于中国医药健康产业发展现状，着力传授先进、有效的实践理论、技能和方法，有利于帮助读者解决实际问题，迅速提升个人工作能力和组织绩效。
本书的读者对象为：医药企业营销管理及从业人员；医药营销、企划、广告、培训及研究人员；人中专院校营销管理、医药卫生管理、药学、医学等专业师生；参与本行业发展战略、政策、法规制订与监管的政府相关部门工作人员也可借鉴其中的资讯。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

侯胜田（主编），东一信达营销顾问公司资深管理顾问，有15年企业营销管理、管理咨询和管理培训经验，美国城市大学MBA。
清华大学研究生毕业后留校任教，后赴国外留学，回国后服务于多家国内外知名企业，从事战略管理咨询、企业营销管理、市场研究和管理培训工作。
近年来的主要研究方向：企业持续发展战略、企业持久竞争优势、创新营销以及国际市场营销与中小企业融资。
在北京中医药大学管理学院和美国西部国际大学开设有“企业战略管理”、“医药营销管理”、“医药营销调研”、“网络营销”和“小企业管理”等课程。
其他相关著作包括：《保健品营销管理》（清华大学出版社）、《0TC药品营销管理）（化学工业出版社）、《药品营销调研》（化学工业出版社）、（药店营销管理》（化学工业出版社）等。
曾在“医药经济报”管理版开设有“老侯谈管理”专栏。

<<医药营销案例点评>>

书籍目录

1　招商上市　“曲美”的诱惑　“花红”随身洁——一“招”赢得天下知　“敖东”鹿筋：仕骨酒——用信任敲开市场之门　”海丹”胶囊——小品牌如何“哗众取宠”　虫草清肺胶囊——“肺礁”传奇　“三勒浆”——抗疲劳市场快速启动　“金双歧”巧搭“科普”车。
　黄氏响声丸——发出自己的“响声”2　营销策略　“得道多助”——西安杨森市场战略剖析　天士力——现代中药的领头羊　山东龙力——专有技术成就低聚木糖行业霸主　“江中健胃消食片”——“小毛病”创造大市场　“哈药模式”的是与非　“古汉养生精”——“旧”概念，新营销　三精制药——“垃圾”时间的“白金”效应　“潘高寿”的品牌突围　扬子江药业——普药“英雄”
　21金维他——巧借“慧眼”，“点石成金”　亿利甘草良咽——在成熟市场中苦心钻营　“进一步，海阔天空”——“前列康”市场定位扩展实例　贵州益佰制药——“圣手”培植新的利润来源　东阿集团的战略扩张　东盛科技——企业并购后的营销整合　中美史克应对”PPA危机”　奇正牌消痛贴膏市场营销探析　数字化中药——参芪扶正注射液营销策略浅析　王老吉的“借”力营销　“意可贴”——小贴片，大作为　金嗓子唱响全国的奥秘　注意力：天使还是魔鬼？
——同仁堂商标案评析　“速立特”——“3T”厂营销成就抗肝病药品第一品牌　海王——健康成就未来　脑白金成功路径——“精于心而简子形”　三株复兴之路　东药集团的战略转型　“兰美抒”——挑战领导者　龙腾巴蜀——华北青霉素V钾片四川市场开发案例3　渠道模式　九州通的经营模式　安利公司的直销经验　美信大药房——依靠“行销”拓展市场4　终端促销　欧加农OTC产品终端管理外包　海王星辰连锁药店的赢利战略　八峰氨基酸服务营销闯上海　芦荟排毒胶囊启动北京样板市场纪实5　国际营销　双氢青蒿素（科泰新）尼日利亚营销案例　安神补脑液行销纽约

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