第一图书网, tushu007.com

<<10天读懂市场营销>>

图书基本信息

书名：<<10天读懂市场营销>>

13位ISBN编号：9787508840222

10位ISBN编号：7508840224

出版时间：2013-3

出版时间：科学出版社

作者：J.乔纳森·加贝

译者：陈铮

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

《10天读懂市场营销》通过提高非凡想象力，并将其灌输到营销实践中去，指引你将公司的营销水平提升到一个更高的层次，帮助你在同行业竞争中立于不败之地。
“营销即传播，传播即营销。
”内容包括打造你的市场营销计划、品牌营销、细节营销等，以独特的营销视角及丰富的营销经验给读者带来海量的新鲜信息，帮助读者达到既定的营销及品牌推广目标。

作者简介

书籍目录

一分钟预览 五分钟预览 001／第1章商业工具 039／第2章打造你的市场营销计划 077／第3章营销成本 099／第4章识别需求 141／第5章头脑风暴 151／第6章置于显微镜之下——关注你的生意 157／第7章形象就是一切 173／第8章在行动中建立品牌 183／第9章营销设计 201／第10章创造需求 209／第11章公共关系 225／第12章从邮寄到电邮，再到在线沟通 243／第13章什么是合适的代理商 249／第14章销售与营销——相辅相成 255／第15章未来掌握在你手中

章节摘录

版权页： 插图： 与那些流行的想法相反，市场营销其实是一门非常古老的学问。
营销的过程来自于最初的商品交换中。
商品交换，简而言之就是为了得到一些有特定价值的东西而放弃另一些东西。
人类最初的关于供给和需求的想法其实就是一件以自我为中心的事情，好比一个猎人制作了一件原始的武器就是为了捕猎。
一开始猎人动手制作武器只是一种为了暂时果腹而临时起意的事情，接下来的事情就是要收集木材去生火了。
一次又一次的实践之后，武器和柴火都变成了一种可以交换的商品。
这也是为什么人类会从一种孤独的、自我为中心的状态里迅速地发展为需要集聚在一起的原因。
有了商品交换，猎人可以花费尽可能多的精力和时间去进行捕猎，而不是分心处理关于柴火的事情。
同样，对于磨打火石和收集木材的人来说，集中自己的精力去做自己的事情也是有利可图的。
最好的解决措施就此产生了——分散的商品交换。
在这个经济体中，猎人、打火石制作者、木材收集者和其他人都开始用不同的眼光去看对方，每个人都变成了潜在的购买者。
就整体而言，他们形成了一个市场。
猎人的生活因为有了市场交换而变得更具有结构了。
在一天的追逐捕猎之后，猎人会去打火石和木材的提供者那里逛逛，用最好的牛排和他们交换商品。
一切都看上去好极了！
然而，在整日筋疲力尽地伏击猎物之后，难道猎人真的想要拖着猎物的尸体到处乱转去找那些不同的交易者吗？
随着商人的产生，他们逐渐建立起了一个集中化的市场。
和别的猎人一样，猎人开始把肉卖给那些商人，他们就像商品与服务交换的催化剂一样。
因此猎人与市场建立了一种有利可图的联系，他可以将市场作为一个整体来对待，并且有了更多的时间去进行更大型的捕猎。
之所以会形成一个固定的市场是因为：1.“商品生产者”能够评估他们的商品与服务的价值。
2.购买者知道自己需要为了得到这些商品和服务而准备什么。
3.从某种意义上而言，商人起到了买方和卖方的中介的作用。
市场能够提供的利益不断增长，这时候就需要建立更进一步的交易方式了。
专业的商人开始出现在各自相应的商品领域。
新的市场不断发展，人类自身就像他们不断增长的需求一样也在不断进化。
最终所有形态的市场都一一出现了：劳动力市场、货币市场、商品市场、网络市场…… 关于交换还有很多别的选项。
最初的猎人只是拿他捕猎到的肉进行物物交换，但是他还可以通过教授别人如何捕猎和处理肉来提升他的服务的价值。
一旦商品的价值被确认并且货币被允许参与交换，贸易就变成了每个团体都需要考虑的事情。
最终，他们需要技巧去分辨什么是他们想要的，什么时候需要，以及通过何种方式进行交换。

编辑推荐

《10天读懂市场营销》编辑推荐：搞营销哪有那么难？
营销其实很简单，旨在传递好声音！
产品故事很动听，销售市场靠内涵。
风靡全球、横跨两个世纪的英国职场丛书“ Teach Yourself ”首次跟中国读者，职场聚能、工作必备！

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