

<<会员卡定向促销研究>>

图书基本信息

书名：<<会员卡定向促销研究>>

13位ISBN编号：9787561840979

10位ISBN编号：7561840977

出版时间：2011-9

出版时间：天津大学出版社

作者：苏钰

页数：164

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>

<<会员卡定向促销研究>>

内容概要

随着市场竞争的加剧，各企业越来越注重培养忠诚顾客以增强企业的竞争力，忠诚计划作为顾客关系管理的一个重要组成部分越来越成为管理者用于培养顾客忠诚度而普遍使用的手段。

在各公司推出的顾客忠诚计划中，会员卡定向促销方式是企业最常采用的重要手段之一。

《会员卡定向促销研究》针对会员卡定向促销区别于其他促销的特性，将顾客吸引、顾客保留、传播效应这三方面作为定向促销效果的具体体现，研究了会员卡定向促销在这三方面的作用，以期能够为企业制订会员卡定向促销手段提供帮助。

《会员卡定向促销研究》适合高等教育阶段市场营销专业的本科生、研究生阅读，也适合从事市场营销方向研究的教师作为参考书，也可作为营销实践者在制订具体策略时的参考书。

<<会员卡定向促销研究>>

作者简介

苏钰，1992年毕业于河北师范大学数学专业，获得理学学士学位，2002年于河北大学基础数学专业获得理学硕士学位，2005年于天津大学管理科学与工程专业获得管理学博士学位。曾在河北工程大学从事教学工作，2005年至今在天津商业大学商学院从事教学与科研工作，为天津商业大学管理创新与评价研究中心的核心成员。2008年12月-2009年12月参加天津滨海新区双百科技特派员项目，驻扎企业对市场营销人员进行培训，对企业运营管理工作进行指导，并主持完成了滨海新区双百科技特派员科技专项一项，此外，主持天津市哲学社会科学研究规划资助项目——《产品类别、促销方式及促销干扰对定向促销效果的影响研究》，近年来，还作为核心成员参与完成天津教委、天津社科等课题三项，并为企业提供咨询服务，同时完成横向课题多项，公开发表论文多篇。

<<会员卡定向促销研究>>

书籍目录

第一章 绪论

- 1.1 促销理论研究概况
- 1.2 定向促销理论研究概况
- 1.3 我国会员卡定向促销应用现状
- 1.4 本书研究内容与技术路线

第二章 促销与定向促销理论研究

- 2.1 促销的内涵和外延及其类型
- 2.2 定向促销的内涵和外延及其优势和类型
- 2.3 会员卡定向促销及其策略分类
- 2.4 本章小结

第三章 会员卡定向促销影响因素分析

- 3.1 会员卡定向促销价值与风险分析
- 3.2 影响会员卡定向促销实施的因素分析
- 3.3 本章小结

第四章 产品参与度对会员重购及口碑传播的影响

- 4.1 研究假设
- 4.2 研究方法
- 4.3 研究结果
- 4.4 本章小结

第五章 品牌对会员卡定向促销的影响研究

- 5.1 文献回顾
- 5.2 研究假设
- 5.3 研究方法
- 5.4 研究结果
- 5.5 本章小结

第六章 会员卡优惠方式差异性分析

- 6.1 研究假设
- 6.2 研究方法
- 6.3 研究结果
- 6.4 本章小结

第七章 竞争者促销对公司会员卡定向促销效果的影响研究

- 7.1 研究假设
- 7.2 研究方法
- 7.3 研究结果
- 7.4 本章小结

第八章 大众促销对会员的会员卡感知价值影响研究

- 8.1 研究假设
- 8.2 研究方法
- 8.3 研究结果
- 8.4 本章小结

第九章 会员卡定向促销策略研究

- 9.1 会员卡发放方式选择模型
- 9.2 会员优惠方式选择
- 9.3 会员推荐激励措施
- 9.4 其他的会员卡营销管理策略

<<会员卡定向促销研究>>

9.5 本章小结
参考文献

<<会员卡定向促销研究>>

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>