第一图书网, tushu007.com

<<营销实战手册>>

图书基本信息

书名：<<营销实战手册>>

13位ISBN编号：9787806972960

10位ISBN编号：780697296X

出版时间：2005-1

出版时间：海天出版社

作者：罗君

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

解析营销奥秘，看透市场风云。

销售着重销售者的需要，而营销则着重购买者的需要。
销售专注于如何将产品卖出去换成现金；而营销专注于如何用产品以及产品的创造、配送、使用等整个相关的事情来满足顾客的需求。

<<营销实战手册>>

书籍目录

第一章 市场与市场营销 第一节 人间处处皆市场 第二节 市场营销：从下里巴人到阳春白雪 第三节 营销大热门——关系营销第二章 市场营销观念 第一节 市场营销观念创新 第二节 市场营销管理第三章 市场营销战略 第一节 市场营销战略争议 第二节 市场营销战略的制定 第三节 以市场为导向的市场营销战略决策第四章 市场环境研究与定位 第一节 市场环境 第二节 市场调查 第三节 市场细分 第四节 营销定位 第五节 市场调查常见表格第五章 产品策略 第一节 有效开发新产品 第二节 产品线和产品组合 第三节 产品包装 第四节 产品经理 第五节 产品分析实用表格第六章 品牌制胜 第一节 品牌 第二节 品牌定位 第三节 品牌名与品牌标识 第四节 品牌价值 第五节 品牌战略 第六节 品牌传播实战策略第七章 定价的力量 第一节 定价的学问 第二节 成本导向定价法 第三节 竞争导向定价法 第四节 需求导向定价法 第五节 生命周期定价法 第六节 实战定价策略 第七节 产品定价实用表格第八章 渠道为王 第九章 渠道管理与控制 第十章 渠道冲突与渠道变革 第十一章 商超经营制胜法则 第十二章 直销谋略 第十三章 广告促销 第十四章 企业公关与促销组合 第十五章 营销的计划、执行和控制 第十六章 营销人力资源管理

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