

<<战略性营销计划>>

图书基本信息

书名：<<战略性营销计划>>

13位ISBN编号：9787807281726

10位ISBN编号：7807281723

出版时间：2005-11

出版时间：广东经济出版社

作者：李广新

页数：230

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>

<<战略性营销计划>>

内容概要

每一种经营都是根据某种战略来进行的。

战略是公司前进的方向，是公司经营的蓝图，公司依此建立其对客户的忠诚度，赢得一个相对其竞争对手持续的竞争优势。

战略的目的在于建立公司在市场中的地位，成功地同竞争对手进行竞争，满足客户的需求，获得卓越的公司业绩。

所有的营销决策都是战略性的。

每个公司都必须根据自己在行业中的市场地位以及它的市场目标、市场机会和可利用资源确定一个最有意义的营销战略。

营销战略和营销计划是整个公司总体战略制定和规划的核心所在。

<<战略性营销计划>>

作者简介

李广新，深圳市科勒营销策划公司副总经理、高级战略顾问、工学硕士。

曾任深圳麦肯特企业顾问公司咨询部经理、高级管理顾问。

曾编著盖登系列营销培训课程。

在国内率先与美国科特勒营销集团合作，为TCL集团、创维集团以及平安保险等知名大公司提供营销咨询和培训服务。

曾在多家外资企业担任高级管理职务，熟悉国际企业动作模式。

目前主要从事企业营销战略、营销管理和相关培训咨询服务。

包括营销战略分析与诊断、营销组织优化设计、销售管理体系设计、营销管理流程优化设计、营销渠道规划与管理、营销系统绩效管理、品牌管理与推广等相关顾问工作。

主要服务过的客户：平安保险、TCL集团、创维集团、中国电信及各省公司、中国网通、中国移动、中国联通、中国邮政、创维电子、先科电子、高智通科技等。

<<战略性营销计划>>

书籍目录

李广新，深圳市科勒营销策划公司副总经理、高级战略顾问、工学硕士。

曾任深圳麦肯特企业顾问公司咨询部经理、高级管理顾问。

曾编著盖登系列营销培训课程。

在国内率先与美国科特勒营销集团合作，为TCL集团、创维集团以及平安保险等知名大公司提供营销咨询和培训服务。

曾在多家外资企业担任高级管理职务，熟悉国际企业动作模式。

目前主要从事企业营销战略、营销管理和相关培训咨询服务。

包括营销战略分析与诊断、营销组织优化设计、销售管理体系设计、营销管理流程优化设计、营销渠道规划与管理、营销系统绩效管理、品牌管理与推广等相关顾问工作。

主要服务过的客户：平安保险、TCL集团、创维集团、中国电信及各省公司、中国网通、中国移动、中国联通、中国邮政、创维电子、先科电子、高智通科技等。

<<战略性营销计划>>

编辑推荐

具体案例，现实说法。
以战略大视野制定营销计划、分析行业竞争发掘潜在客户、确立定价与分销渠道、完善产品和售后服务。

<<战略性营销计划>>

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>