

<<营销心理与实务>>

图书基本信息

书名：<<营销心理与实务>>

13位ISBN编号：9787810791540

10位ISBN编号：7810791540

出版时间：2002-1

出版时间：暨南大学出版社

作者：汪青云

页数：407

字数：320000

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>

<<营销心理与实务>>

内容概要

目前市场营销方面的书籍非常多，但从心理学的角度来研究营销还是很见。

国内外学者均认为，心理学将成为21世纪的一门重要学科，而应用心理学的前景更加看好。

本书就是心理学在营销管理中的应用。

作者结合在大学讲授《市场营销学》和《心理学》的基础上，融入了自己近年来在这一领域研究的成果及国内外专家、学者最新的研究成果。

并对自己多年的营销实践进行了一步梳理。

<<营销心理与实务>>

书籍目录

总序1 营销—攻心为上 1.1 营销战即心理战 1.2 消费者的心理特征 1.3 消费者的消费需求心理 1.4 营销观念演变过程 1.5 顾客让渡价值 1.6 营销组合策略 案例分析:零售连锁王国沃尔玛2 市场营销环境 2.1 微观环境 2.2 宏观营销环境 2.3 企业在环境变化中应采取的策略 案例分析:联想集团:营销环境分析3 消费者购买行为 3.1 消费者的购买行为的心理活动过程 3.2 消费者个性心理特征及其购买行为类型 3.3 消费者的群体心理、行为特征与营销策略 3.4 消费者的行为购买模式 3.5 影响消费者购买行为的主要因素 3.6 消费者的购买决策过程和类型 案例分析:西乐化工厂的心理营销4 市场竞争战略 4.1 竞争者分析 4.2 两种竞争优势和三种基本战略 4.3 企业核心竞争能力 4.4 电子商务对企业核心竞争力的提升 4.5 不同竞争地位的企业的竞争策略 案例分析:可口可乐的反攻5 市场定位心理与实务 5.1 市场细分 5.2 目标市场的选择 5.3 市场定位的心理策略 案例分析:娃哈哈:市场细分战略6 新产品开发心理与实务 6.1 新产品开发策略 6.2 产品不同生命周期的策略 6.3 品牌策略 6.4 包装装潢的心理策略 案例分析:诺基亚产品创新7 价格心理与实务8 通路建设心理与实务9 促销心理与实务10 市场营销观念的创新11 营销策略创新 主要参考文献后记

<<营销心理与实务>>

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>