第一图书网, tushu007.com

<<汽车与配件营销实务>>

图书基本信息

书名：<<汽车与配件营销实务>>

13位ISBN编号：9787030199010

10位ISBN编号：7030199014

出版时间：2007-9

出版时间：科学

作者：杜艳霞，李祥峰主

页数：400

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

前言

未来国际汽车市场将出现五种基本趋势：一是经济全球化、产品同质化；二是以信息技术为核心的新科技革命迅猛发展，电控技术打天下；三是全球性产业结构调整步伐加快；四是绿色营销可持续发展观是全人类的发展观；五是未来汽车营销企业的经营管理更具挑战性。
业内权威人士指出：随着我国经济的飞速发展，汽车市场与国际汽车市场接轨迫在眉睫，我们缺的是“有效的营销方法”而非技术。
编写本教材的目的是想将西方发达国家的先进营销理念、策略、艺术和方法与中国国情相结合，探索出适合我国国情的有效营销方法和技巧，为国内企业及营销人员找到一条成功行销的捷径，为培育品德好、素质高、能力强、技术精、业务棒的复合型营销实用人才，全力打造知识化、专业化、实用化、技能化、特色化的营销队伍，从而培养出一批汽车、工程机械、农用机械及其配件的行业实用型营销人才。
本书第1章、第2章、第9章由河南交通职业技术学院杜艳霞编写，第3章由邢台职业技术学院李祥峰编写，第4章、第7章由河南交通职业技术学院李建丽编写，第5章、第10章由平顶山工业职业技术学院王怀玲编写，第6章、第8章由河南交通职业技术学院李亚杰编写，第11章由平顶山市东方挖掘机铲车职业培训学校杜东雨编写，第12章由广东交通职业技术学院岳玉革编写，第13章由邢台职业技术学院陈超编写，附录由北京运华天地科技有限公司廖明、河南交通职业技术学院杜艳霞共同编写。
在本书编写过程中，岳琨、史瑞芬等给予了大力支持，在此一并向他们表示感谢。
在本书的编写过程中，作者参考了大量的国内外汽车营销方面的资料，谨向相关作者表示感谢。
由于编者水平有限，加之编写时间仓促，书.中难免有不妥之处，敬请读者批评指正。

内容概要

本书共分十三章。
《汽车与配件营销实务》根据“理论够用，实战为重”的原则，在内容上凸显营销战略新理念，量化营销战术，吸纳了国际上先进的量化管理理念并将它渗透到电子商务、物流及传统营销实务之中；在关键的营销环节上不断强化“闭式控制管理系统”及标准的操作流程，使之更贴近实际管理，更细化工作过程，从而实现了汽车与配件营销的无缝隙衔接，做到有较强的系统性。
《汽车与配件营销实务》还将计算机、网络技术运用于现代的汽车与配件营销实务性量化管理之中，力求与国际市场接轨。
《汽车与配件营销实务》可作为高职高专汽车营销专业、汽车类专业的教材，也可供从事汽车、工程机械及农用机械等相关行业人员参考。

第一图书网, tushu007.com

<<汽车与配件营销实务>>

书籍目录

前言
第1章 汽车市场发展趋势与展望
1.1 汽车市场与市场营销
1.1.1 汽车市场概况与展望
1.1.2 汽车市场营销观念的演变
1.1.3 我国汽车市场的特点和发展趋势
1.2 其他汽车营销方式与相关产业链简介
1.2.1 其他汽车营销方式简介
1.2.2 汽车营销相关产业链简介
小结
思考题
实训练习

第2章 汽车营销战略构思
2.1 世界领先的量化管理基本思想导入
2.1.1 世界领先的量化管理基本概念
2.1.2 世界领先的量化管理特点
2.1.3 中西方文化合璧的互补管理
2.1.4 适合我国国情的闭式控制管理系统
2.2 汽车营销量化管理战略规划
2.2.1 汽车营销科学架构体系
2.2.2 汽车营销的分层控制管理职责
2.2.3 汽车营销关键任务标准流程
2.2.4 制定量化营销策略的注意事项
小结
思考题
实训练习

第3章 汽车市场营销环境分析与调研预测及信息管理
3.1 汽车市场宏观环境与微观环境
3.1.1 汽车市场宏观环境
3.1.2 微观环境分析
3.1.3 汽车企业适应环境变化的策略
3.2 汽车市场调研与预测
3.2.1 汽车市场调研概念和作用
3.2.2 汽车市场预测概念和作用
3.2.3 汽车市场调研的步骤和方法
3.2.4 市场预测的步骤和方法
3.3 汽车营销网络信息系统管理
3.3.1 汽车营销网络信息系统的建立
3.3.2 汽车营销网络信息科学处理的方法
3.3.3 如何利用市场调研数据信息和市场预测结果
小结
思考题
实训练习

第4章 汽车产品与购买行为分析及市场定位
4.1 汽车产品与购买行为分析
4.1.1 汽车产品的分类
4.1.2 消费者购买行为分析
4.1.3 消费者购买行为的一般过程
4.1.4 怎样了解汽车消费者的思维模式和消费心理
4.1.5 如何提高汽车消费者的忠诚度
4.2 汽车市场细分
4.2.1 汽车市场细分的概念
4.2.2 汽车市场细分的新趋势
4.2.3 汽车市场细分的步骤和方法
4.3 汽车市场定位
4.3.1 汽车市场定位的概念
4.3.2 汽车市场定位的指标
4.3.3 汽车市场定位的步骤
小结
思考题
实训练习

第5章 汽车产品组合与定价策略
5.1 汽车产品组合与开发策略
5.1.1 汽车产品的整体概念
5.1.2 汽车产品组合策略
5.1.3 汽车产品组合的评价
5.1.4 汽车产品开发策略
5.1.5 汽车新产品开发与上市核心工作流程
5.2 汽车产品品牌规划与商标策略
5.2.1 汽车产品品牌与商标的概念
5.2.2 汽车产品品牌规划与商标策略
5.2.3 如何建立企业文化与品牌形象
5.3 汽车产品寿命周期与营销策略
5.3.1 汽车产品寿命周期的概述
5.3.2 汽车产品寿命周期各阶段的营销策略
5.4 汽车产品定价策略
5.4.1 汽车产品定价的程序
5.4.2 汽车产品定价的方法
5.4.3 汽车产品定价的策略技巧
小结
思考题

第6章 汽车销售渠道管理与促销创意策略
6.1 汽车销售渠道管理
6.1.1 建立汽车销售渠道的策略和原则
6.1.2 汽车销售渠道功能管理
6.1.3 汽车销售渠道的评估
6.2 汽车促销创意策略

6.2.1 汽车促销的特点
6.2.2 推销、促销、营销、行销的区别
6.2.3 汽车促销的策略与技巧
6.2.4 如何使广告卓有成效
小结
思考题..
实训练习

第7章 网络电子商务环境下的汽车与配件营销物流策略
7.1 电子商务简介
7.1.1 电子商务的产生与发展
7.1.2 电子商务营销的优势
7.2 物流简介
7.2.1 物流的产生与发展
7.2.2 物流的基本功能
7.2.3 物流的特点
7.2.4 物流在营销中的作用
7.3 网络电子商务环境下的汽车及配件营销物流策略
7.3.1 网络电子商务与物流集合的优势
7.3.2 汽车及配件电子商务营销策略
7.3.3 汽车及配件电子商务营销物流模式
7.3.4 理想的电子商务与物流匹配购车的流程
小结
思考题

第8章 汽车与配件营销的控制管理模块
8.1 人力资源管理
8.1.1 战略联盟新思维
8.1.2 部门组织结构与职责分工
8.1.3 计划与执行管理
8.1.4 顾客服务管理与创新服务理念
8.1.5 团队管理
8.1.6 激励制度管理
8.1.7 时间管理
8.1.8 绩效考核管理
8.2 财务控制管理
8.2.1 存货管理
8.2.2 销售管理
8.2.3 盘存管理
8.2.4 收付管理
8.2.5 其他管理
8.3 信息反馈管理
8.3.1 健全各级信息反馈制度
8.3.2 筛选有效信息
8.3.3 加强信息反馈纠偏执行力度
小结
思考题

实训练习

第9章 汽车配件营销概论
9.1 汽车配件营销概述
9.1.1 汽车配件行业营销的现状
9.1.2 汽车配件营销的特点
9.1.3 汽车配件配送系统和网络化经营的构建
9.1.4 汽车配件质量的鉴别
9.2 汽车零部件的分类与编号原则
9.2.1 汽车配件的分类与易损件
9.2.2 国产汽车零部件的编号规则
9.2.3 进口汽车零部件的编号规则
……

第10章 汽车配件进货管理
第11章 汽车配件现代仓储管理
第12章 汽车配件销售管理
第13章 汽车及配件营销实务

章节摘录

7.3.3 汽车及配件电子商务营销物流模式　　汽车及配件电子商务营销的优势最终要靠其高效的物流运作系统作保障。
汽车及零配件物流随着我国汽车行业的发展而快速发展着，汽车物流是为汽车生产、销售、汽车售后零配件提供服务的物流形式。
它是集运输、仓储、保管、搬运装卸、包装、信息处理于一体的综合性组织和管理，是汽车及零部件生产到消费各个环节的有机结合。
目前我国汽车物流的发展过程，从进口汽车物流发展到国内汽车整车物流、汽车配件物流到汽车零部件供应物流、汽车生产物流，最后将发展到供应链物流。
　　在网络电子商务环境下，由于覆盖面广，企业面对的客户具有分散，分布的区域不确定等特点，再加上消费者个性化的需求和现代化的汽车与配件系列产品品种繁多，流量大，分布地域广，使得物流配送的频度高，且强调物流的快速响应，即消费者在网上与企业完成商品买卖交易之后，物流系统能够将商品以最快的速度，较低的物流成本安全送达消费者手中。
因此，如何选择汽车及配件电子商务营销物流模式，是实施电子商务营销企业的重要课题。
　　汽车及配件电子商务营销的物流模式与一般的物流模式并没有本质的区别，只是电子商务营销物流更关注顾客的需求，能真正体现以“顾客为中心”的经营理念，更注重物流信息化建设和管理。

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