第一图书网, tushu007.com

<<市场营销学原理>>

图书基本信息

书名：<<市场营销学原理>>

13位ISBN编号：9787040315929

10位ISBN编号：7040315920

出版时间：2011-5

出版时间：高等教育出版社

作者：吕一林 编

页数：317

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

《市场营销学原理》是教育部普通高等教育“十一五”国家级规划教材。
《市场营销学原理》在阐述市场营销学基本原理的基础上，力求结合中国社会现实和企业实际，特别注意从营销管理决策的各个方面展开论述，帮助学生正确掌握市场营销学的基本概念、技术和分析方法，并附有大量国际、国内企业营销的案例。
《普通高等教育“十一五”国家级规划教材·高等学校市场营销专业主干课程系列教材：市场营销学原理》适合普通高等学校市场营销专业、工商管理专业，各类管理专业学生使用，也可作为非管理类专业的市场营销学入门教材，同时也适合企业营销和管理人员自学。

作者简介

吕一林，经济学博士，市场营销学教授、博导。
主编和主译过多部市场营销方面的教材，其中多本为“十一五国家级规划教材”；正在和曾经主持多项教育部和北京市哲学社会科学基金及国家社科和国家自然科学基金项目。
现任中国人民大学商学院市场营销系主任，中国高校市场学研究会秘书长。

<<市场营销学原理>>

书籍目录

第一章 市场与市场营销第一节 市场与市场营销概述第二节 营销观念第三节 关于营销的一些基本概念第四节 营销要素与市场营销组合第五节 市场营销面临的新挑战案例 宝马公司在亚洲市场的营销第二章 制定营销战略规划：建立顾客驱动型战略第一节 企业战略规划：确定营销的角色第二节 营销计划：通过合作建立顾客关系第三节 营销管理过程：制定营销战略与营销组合第四节 营销管理过程：通过管理实现营销效果案例 海尔：从制造到营销的战略转型第三章 分析营销环境第一节 微观营销环境第二节 宏观营销环境第三节 分析营销环境的方法案例 华为如何应对海外市场营销环境的变化第四章 营销信息的收集与管理第一节 营销信息系统第二节 营销调研第三节 营销信息的来源与收集方法第四节 问卷设计与抽样设计第五节 营销信息分析及提交调研报告案例 巴克希尔公司对营销信息的收集与管理第五章 理解消费者和组织的购买行为第一节 个人消费者市场及顾客购买行为第二节 组织市场及其购买行为案例 麦肯锡：中国消费者行为的4种变化趋势第六章 市场细分、目标市场选择与市场定位第一节 市场细分第二节 目标市场选择及选择策略第三节 市场定位案例 奇瑞QQ——“年轻人的第一辆车”第七章 产品策略：创造顾客价值第一节 产品第二节 产品组合决策第三节 产品生命周期与营销策略第四节 服务营销案例 新加坡航空公司的产品营销策略第八章 品牌营销与管理第一节 品牌第二节 管理品牌资产第三节 塑造强势品牌案例 HelloKitty的品牌之路第九章 定价策略：理解和获取顾客价值第一节 影响价格决策的主要因素及价格制定过程第二节 基本的定价方法第三节 定价策略第四节 新产品定价与价格调整案例 帕萨特2．8V6的定价策略第十章 渠道策略：传递顾客价值第一节 渠道第二节 渠道决策第三节 渠道冲突及管理第四节 渠道物流案例 格力与国美的“分分合合第十一章 渠道中间商：零售与批发第一节 零售的职能与类型第二节 主要的零售业态第三节 连锁经营第四节 零售商的营销决策与发展趋势第五节 批发商案例 日本便利店的成功经验第十二章 沟通策略：广告与公共关系第一节 营销沟通第二节 广告决策第三节 公共关系决策案例 美的空调“排行榜”事件第十三章 沟通策略：人员推销与促销第一节 人员推销第二节 设计与管理销售队伍第三节 人员推销流程第四节 促销策略案例 舒蕾的促销策略第十四章 国际市场营销第一节 国际市场营销概述第二节 国际市场营销进入方式第三节 国际市场营销组合策略案例 雀巢公司在菲律宾市场的成功第十五章 网络营销第一节 网络营销产生的背景及发展过程第二节 网络营销的应用及特点第三节 网络营销管理案例 戴尔重新进入传统卖场第十六章 新产品开发第一节 新产品开发的战略意义及风险第二节 新产品的概念及开发模式第三节 新产品开发管理案例 IT产品创新的趋势娱乐化和消费化参考文献

编辑推荐

市场营销学是目前国内管理学科学习人数最多的课程之一，这是我们作为老师的幸运；另一方面，市场营销在教学和实践中又是面临挑战和变革最多的课程之一，这则是教师和教材编写者的辛苦所在。
我们希望通过本教材尽可能完整、准确、通俗地反映市场营销学的基本原理和策略，为大学本科工商管理及其他专业的学生提供一本入门级的教材，同时也为社会上那些对市场营销感兴趣的读者提供一本可读性较强的教材。

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