

<<市场营销原理>>

图书基本信息

书名：<<市场营销原理>>

13位ISBN编号：9787111250326

10位ISBN编号：711125032X

出版时间：2008-9

出版时间：机械工业

作者：菲利普·科特勒（Philip Kotler）

页数：511

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

2001年，对于中国而言，是新世纪的开门红。

这一年中所发生的很多事情，无论是加入WTO，还是获得2008年的奥运会主办权，都提示着我们，21世纪的中国是一个更加开放的中国，也面临着一个更加开放的世界。

中国的日益开放，大背景是当今世界发展所呈现出的最显著的趋势——经济全球化，这也是为越来越多的事实所揭示与验证的。

当然，这当中也有以网络为代表的信息技术突飞猛进的重要影响。

在今天的中国，任何企业、任何组织，想谋求发展，想自我超越，恐怕都很难脱离日益密切的政治、经济、文化等方面的国际合作大舞台。

当然，这同时也意味着更加激烈的全球范围的挑战。

春江水暖鸭先知。

教育，特别是管理教育，作为一个前瞻、陛的事业，在学习、借鉴与合作中扮演着先行者的角色。

改革开放以来，尤其是20世纪90年代之后，为了探寻中国国情与国际上一切优秀的管理教育思想、方法和手段的完美结合，为了更好地培养高层次的“面向国际市场竞争、具备国际经营头脑”的管理者，我国的教育机构与北美、欧洲、大洋洲以及亚洲一些国家和地区的大量的著名管理学院和顶尖跨国企业建立了长期、密切与实质性的合作关系。

以清华大学经济管理学院为例，2000年学院顾问委员会成立并于10月举行了第一次会议，2001年4月又举行了第二次会议。

这个顾问委员会包括了世界上最大的一些跨国公司和中国几家顶尖企业的最高领导人，其阵容之大、层次之高，超过了世界上任何一所商学院。

此外，在同外方合作的过程中，我们始终坚持“以我为主，博采众长”，能够主动地实施国际化战略，而不是被动地“守株待兔”。

## <<市场营销原理>>

### 内容概要

本书是专为亚洲的市场营销学师生们推出的一个更为基础的教学资源。

本书立足于一个强大的理论：营销是一门创造和管理可盈利的客户关系的科学与艺术，但是营销者不能单独完成此项任务。

他们同时还必须善于管理公司内外部的伙伴关系，共同去维系客户关系。

书中首先阐述了客户与伙伴关系构建框架，然后在之后的章节去展开这个论题，还强调了其他三个强大的理论：建立强大的品牌和品牌资产、社会责任营销的重要性，以及在新的数字时代利用技术的最新内容。

书中充满了很多现实中公司的案例和故事，以及它们的营销实践，实用性强，在提供最新营销内容的同时，也使亚洲营销的教学对于教师和学生而言更简单和更富有趣味性。

本书适用于经济管理类专业的本科生、MBA学生及教师使用，还可以作为研究人员和企业管理人员的工作参考书。

#### 作者简介

菲利普·科特勒（Philip Kotler）是美国西北大学凯洛格管理学院S.C.庄臣父子公司资助的杰出国际营销学教授，曾获得芝加哥大学经济学硕士学位和麻省理工学院经济学博士学位。

科特勒教授是《营销管理：分析、计划、执行和控制》（Marketing Management：Analysis，Planning，Im

<<市场营销原理>>

书籍目录

出版说明总序推荐序作者简介前言第一部分 理解市场营销与营销过程 第1章 市场营销——管理盈利性客户关系 第2章 公司与营销战略：建立客户关系 第3章 数码时代营销：建立全新顾客联系第二部分 分发展营销机会和战略 第4章 营销环境 第5章 管理营销信息 第6章 消费者市场和消费者购买行为 第7章 商业市场和商业购买行为 第8章 市场细分、确定目标市场和市场定位：与正确的客户建立正确的客户关系第三部分 发展营销组合 第9章 产品、服务和品牌战略 第10章 新产品开发和产品生命周期战略 第11章 定价影响因素和方法 第12章 价格战略 第13章 营销渠道与供应链管理 第14章 批发和零售 第15章 整合营销传播战略 第16章 广告、营销促进和公共关系 第17章 人员销售与直接营销第四部分 管理市场营销 第18章 创造竞争优势 第19章 全球市场 第20章 营销与社会：社会责任与营销道德规范附录A 测量和预测需求附录B 营销算术参考文献R-1术语表G-1

<<市场营销原理>>

章节摘录

插图：

## <<市场营销原理>>

### 编辑推荐

《市场营销原理》(亚洲版)(英文版)适用于经济管理类专业的本科生、MBA学生及教师使用,还可以作为研究人员和企业管理人员的工作参考书。

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>