

<<物流市场营销学>>

图书基本信息

书名：<<物流市场营销学>>

13位ISBN编号：9787121012396

10位ISBN编号：7121012391

出版时间：2005-8

出版时间：董千里 电子工业 (2005-08出版)

作者：董千里

页数：273

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>

## <<物流市场营销学>>

### 内容概要

《物流市场营销学》是依据物流市场需求和特点、物流市场营销规律和营销对象的需求，建立了物流战略营销、战术组合策略和大市场营销策略体系，分别从物流市场营销的11P ' s角度，将一体化物流管理的思想、战略目标通过综合性营销策略与方法打开特定的物流市场，并针对物流业务需求特点进行了物流营销理论与实践的全方位阐述。

《21世纪本科应用型经管规划教材：物流市场营销学》适用于物流管理、物流工程、交通运输、工商管理等专业的本科生、研究生教材或参考书，物流管理专业和行政管理培训教材或参考书。

## <<物流市场营销学>>

### 作者简介

董千里教授，交通运输工程博士，博士生导师。

在澳大利亚、德国参加过运输及物流管理培训、考察活动。

自80年代中期开始从事运输及物流教学与研究工作。

首创并独立编著《高级物流学》（人民交通出版社，1999年4月），其他主编、参编著作及教材主要有《道路运输组织学》等10余部。

在《中国软科学》、《中国公路学报》、《综合运输》、《西安公路交通大学学报》、《北方交通大学学报》、《重庆交通学院学报》、《中国道路运输》、《管理与效益》、《公路交通经济与管理问题研究（论文集）》等多种学术刊物发表论文50余篇，其中获奖论文多篇。

近年来发表物流管理研究论文的主要代表作有：基于供应链管理的第三方物流战略研究、第三方物流战略设计与实现的思第三方物流形成理论及实践的基础研究、运输企业介入供应链管理的策略研究、发展区域物流繁荣道路运输业、关于区域物流理论在我国的应用研究、区域性物流战略设计与组织实施的思考、道路运输产业与企业创新的思考、汽车运输企业CIS的构造与设计探讨、高级域营销模式探讨、实行战略管理-公路运输企业的必然选择、论我国公路运输企业的战略取向、物流战略管理研究、物流中心初探、物流中心再探等。

主持及参加《焦作市区域物流系统研究》（焦作市政府科技进步二等奖、河南省交通厅三等奖）、《Q企业第三方物流服务方案研究》、《新亚欧大陆桥陕西段道路运输的战略地位与作用研究》等部、省及各类横向科研项目十余项，获省部、厅局级奖励4项。

## <<物流市场营销学>>

### 书籍目录

第1章 物流营销学概论 1.1 物流市场营销概述 1.2 物流企业及其营销的目的和任务 1.3 物流市场营销的发展 1.4 物流市场营销的性质、内容及发展 1.5 物流营销学的任务及学习方法 本章小结 复习思考题 阅读参考教材 案例讨论第2章 物流营销的基础理论 2.1 物流服务营销理论 2.2 物流关系营销理论 2.3 绿色营销与绿色物流理论 2.4 物流市场营销理论的应用 2.5 客调用管理及其作用 本章小结 复习思考题 阅读参考教材 案例讨论第3章 物流企业战略规划及其营销组合策略 3.1 物流战略规划与物流营销战略概述 3.2 物流企业战略类型 3.3 物流市场营销组织策略 本章小结 复习思考题 阅读参考教材 案例讨论第4章 物流营销市场环境分析 .....第5章 物流市场需求调查与预测第6章 物流市场需求研究第7章 物流市场细分与目标市场的选择第8章 物流产品及服务战略第9章 物流定坐策略第10章 物流服务分销渠道策略第11章 物流服务促销策略第12章 物流大市场营销组织策略第13章 国际物流市场营销参考文献

## <<物流市场营销学>>

### 媒体关注与评论

书评本书通过物流市场的特点和物流市场营销规律的介绍，为读者构筑了一个物流战略营销、战术组合策略和大市场营销策略体系，同时运用实际案例，多角度，全方位地分析了物流市场情况，有利于读者将理论与实践结合应用。

本书特色在于；独创性地分别从物流市场营销的IIPS角度，结合一体物流管理的思想，战略目标，讲述如何运用综合营销策略与方法打开特定物流市场。

通过对市场各元素的逐一分析，系统全面地阐述了物流营销理论。

从物流营销的发展到国内外物流企业的现状，多个侧面介绍了物流市场的情况。

每章均有引导案例和案例讨论，其间加以物流窗口和前沿话题，丰富了全书的表现形式，便于读者加强对概念的理解。

<<物流市场营销学>>

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>