

<<营销管理>>

图书基本信息

书名：<<营销管理>>

13位ISBN编号：9787300075891

10位ISBN编号：7300075894

出版时间：2006

出版时间：中国人民大学出版社

作者：舒海慕 等

页数：257

译者：徐岩

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>

<<营销管理>>

内容概要

这是一本由亚洲的专业研究人员撰写的关于亚洲企业营销管理和战略的案例集，介绍了亚洲企业当前在营销管理方面的经验和问题。

这些案例都经过精心的选择，能够充分体现亚洲各国和地区在地理上和经济上的多样性。案例涵盖面非常广，不仅包括成功的企业，也包括一些失败的风险型企业。

本书适用于本科生、研究生和企业营销管理人员以及所有想使企业在亚洲获得成功的经理人。由于本书完全遵循菲利普·科特勒、洪瑞云、梁绍明和陈振忠编著的《营销管理》（亚洲版·第3版）的结构来撰写，所以将二者结合起来使用更能相得益彰。

作者简介

舒海慕，是欧洲工商管理学院亚洲区的校长，该学院位于新加坡。他1981年加入INSEAD，2002年就任亚洲校区校长，全面负责INSEAD在亚洲地区的发展。同时，舒海慕还负责有关国际商业战略与国际行销领域的授课与研究，并将亚洲地区作为其研究的焦点。他目前的研究兴趣主要集中于亚洲市场及消费者行为分析、中国的崛起以及跨国公司策略与组织结构的区域化。其著作《亚太地区的战略》被认为是目前研究跨国公司亚洲战略的奠基之作，《亚洲消费者行为与心理》则是该领域的经典著述。舒海慕教授是国际管理学界公认专注于全球化研究战略管理大师，他曾为各国政要和多家全球顶尖跨国公司提供战略咨询，并被多所全球顶尖商学院邀请进行演讲。

<<营销管理>>

书籍目录

第1部分 认识营销管理案例1 普吉岛悦榕庄案例2 再造宏基第2部分 分析营销机会案例3 歌星王菲案例4 欧洲工商管理学院：一所学院，两个校区案例5 上海海底世界案例6 海！凯蒂！案例7 快捷理发屋——“10分钟——理发”第3部分 发展营销战略案例8 好莱坞的幸运饼案例9 TCL越南有限公司：从中国向外延伸案例10 东方是红色的：法国葡萄酒在亚洲案例11 HMI控股有限公司第4部分 塑造市场供应品案例12 像中田英寿一样热爱足球案例13 NTT DoCoMo公司的模式移动通信技术：为大客户提供解决方案案例14 HMI健康科学学会第5部分 管理和传送营销方案案例15 麦当劳的凯蒂促销案例16 阿里巴巴网站案例17 明基：宏基的灵感案例18 Airpork品牌从无名到英雄：下一步将如何走案例19 新加坡发展银行：赢得大众的心、吸纳他们的钱译后记

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>