

<<营销策划实务与实训>>

图书基本信息

书名：<<营销策划实务与实训>>

13位ISBN编号：9787300140384

10位ISBN编号：7300140386

出版时间：2011-8

出版时间：中国人民大学出版社

作者：方志坚，章金萍 主编

页数：206

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>

<<营销策划实务与实训>>

内容概要

《营销策划实务与实训》在遵循营销知识体系的基础上，结合实际的项目和案例，主要阐述了营销策划基础知识、市场调研与营销策划分析、营销战略STP分析与策划、战略性营销策划、企业形象策划、产品策划、营销渠道网络策划、促销策划八个方面的内容。在教学组织安排上，突出知识、方法、技能和实践体验过程的融合，通过团队项目实战训练，培养学生强烈的团队意识、良好的工作态度、敢于创新的精神和适应岗位实际需求的能力。

<<营销策划实务与实训>>

书籍目录

项目一 营销策划基础知识

模块1 大家来讨论

卖木梳的故事

模块2 基本知识

一、营销策划概述

二、营销策划机构的组织形式和营销策划人员的素质能力要求

三、营销策划的方法与创意0田

模块3 操作指导

一、营销策划的基本流程

二、营销策划的经费预算

三、营销策划书的编制和撰写

模块4 案例学习

盒装王老吉市场推广战略策划纪实

模块5 知识拓展

营销策划常用的理论和方法

模块6 团队项目实战训练

组建项目团队, 选择团队项目

项目二 市场调研与营销策划分析

模块1 大家来讨论

楼外楼如何进行市场调研?

模块2 基本知识

一、市场调研

二、营销策划分析

模块3 操作指导

一、市场调研的基本流程

二、营销策划分析的基本流程

模块4 案例学习

飞毛腿跑腿业务杭州市场需求情况调研策划方案

模块5 知识拓展

会员制客户数据库的价值

模块6 团队项目实战训练

团队项目市场调研与营销策划分析

项目三 营销战略stp分析与策划

模块1 大家来讨论

好茶如何市场定位?

模块2 基本知识

一、市场细分

二、目标市场选择

三、市场定位

模块3 操作指导

一、市场细分的基本流程

二、目标市场选择的基本流程

三、市场定位的基本流程

模块4 案例学习

麦当劳的市场细分

<<营销策划实务与实训>>

模块5知识拓展

工业品市场细分的标准

模块6团队项目实战训练

团队项目stp分析与策划

项目四战略性营销策划

模块1大家来讨论

好茶如何营销?

模块2基本知识

一、企业战略

二、企业营销战略

模块3操作指导

一、战略性营销策划方案设计的基本流程

二、战略性营销策划书的格式和内容

模块4案例学习

御室家浴室柜市场营销策划方案

模块5知识拓展

制定成功战略的)3条戒律

模块6团队项目实战训练

团队项目战略性营销策划

项目五企业形象策划

模块1大家来讨论

肯德基的企业形象

模块2基本知识

一、cis的构成

二、导入cis的基本流程和基本原则

模块3操作指导

一、cis调研分析

二、策划cis导入方案

三、mis的定位与应用

四、bis的传播与推广

五、vis的设计

模块4案例学习

九江清源实业集团有限公司cis导入方案

模块5知识拓展

连锁识另u系统

模块6团队项目实战训练

企业形象策划

项目六产品策划

模块1大家来讨论

神奇的双胞胎水如何开发上市?

模块2基本知识

一、产品策划概述

二、新产品开发策划

三、新产品命名策划

四、新产品市场推广策划

模块3操作指导

一、产品策划的基本流程和产品策划方案

<<营销策划实务与实训>>

- 二、新产品开发策划的基本流程
- 三、新产品品牌命名策划的基本流程
- 四、新产品市场推广策划的基本流程和新产品市场推广策划方案

模块4案例学习

vivi卫浴产品市场推广策划方案

模块5知识拓展

用黄金标准法则推广品牌

模块6团队项目实战训练

产品策划

项目七营销渠道网络策划

模块1大家来讨论

如何解决销售渠道的冲突?

模块2基本知识

- 一、营销渠道网络的含义
- 二、营销渠道网络的模式
- 三、营销渠道网络的功能
- 四、营销渠道网络的布局
- 五、营销渠道网络成员的选择
- 六、营销渠道网络的管理

模块3操作指导

- 一、营销渠道网络策划的基本流程和关键步骤
- 二、营销渠道网络策划方案的要点

模块4案例学习

a品牌白酒营销渠道策划方案

模块5知识拓展

营销渠道与品牌创建

模块6 团队项目实战训练

团队项目渠道网络策划

项目八 促销策划

模块1大家来讨论

永久牌自行车如何促销?

模块2基本知识

- 一、促销与促销组合
- 二、促销策划

模块3操作指导

- 一、促销策划的基本流程和文案格式
- 二、广告策划的基本流程和文案格式
- 三、营业推广策划的基本流程和文案格式
- 四、公共关系策划的基本流程和文案格式

模块4案例学习

“当家”超浓洗衣液全国市场广告策划方案

xx品牌家厨小区直销活动方案

模块5知识拓展

节日促销的策划技巧

模块6团队项目实战训练

团队项目促销策划

参考文献

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>