

<<顶级营销总监工作手册>>

图书基本信息

书名：<<顶级营销总监工作手册>>

13位ISBN编号：9787301082386

10位ISBN编号：730108238X

出版时间：2005-2

出版时间：北京大学出版社

作者：盖登氏编辑委员会

页数：425

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>

<<顶级营销总监工作手册>>

内容概要

E时代如何面对商品充斥、日趋成熟的市场？

如何在激烈的市场竞争中立于不败之地？

如何成为顶级营销总监？

我们提供的方法是以策略性营销为中心的系统解决方案。

策略性营销强调的是以市场为中心，以顾客满意为出发点，根据环境的变化，配合市场导向，投入企业的各种资源，并设计出能配合策略执行的组织，最终实现企业的目标，同时也能让您成为卓越的营销管理者。

本书具有以下四大特点：
策略导向：通过策略指导（Guidance）让您了解策略性营销观念；
思考导向：以要点回顾（Check Point）的方式，引导您细腻地思考，觉察以往的得失，领悟成败的缘由；
体系导向：每个策略指导都提供一个完整的系统，帮助您系统地建构您专业领域的解决方案；
实用导向：通过工作表单（Work Sheet）及计划表（Plan Form）引导您系统地完成年度营销计划书的具体制作。

<<顶级营销总监工作手册>>

书籍目录

编者引言序一序二第一部分 营销观念篇 Guidance 1 成长的惟一原则——响应时代的变化 Guidance 2 市场导向=客户导向+竞争导向 Guidance 3 请您力行效果优先型的营销思考原则 Guidance 4 您从事的营销是一个能销售的营销体系 Guidance 5 营销是提供产生乐趣或解决问题的产品或服务，让人产生愉悦的感受 Guidance 6 E时代对您是革命？还是革新？

第二部分 环境 Guidance 1 区分环境因素中的景气变动及结构变支第三部分 策略 Guidance 1 不管您的企业多大或多小，通过策略性营销的思考及执行，能让您把握正确的方向，解决您所有的营销问题 Guidance 2 明确您事业的概念 Guidance 3 设定企业优势的策略领域 Guidance 4 不管您的企业多大或多小，都要通过您企业的经营资源来决定企业的市场竞争地位，不同的市场竞争地位决定不同的策略领域，不同的策略领域决定不同的竞争策略 Guidance 5 钻研营销战略的五个关键点 Guidance 6 提出创造需要的战略第四部分 营销执行与管理 Guidance 1 策略规划家可能会忽视，但您不能忽视策略执行上会碰到的问题，要赢得年度营销目标的达成，您至少要投入一半以上的精力，专注于策略的执行面 Guidance 2 营销管理是一种过程管理，管理的重点过程为 Guidance 3 确保计划预测前提的弹性及审慎观察计划前提的正确性 Guidance 4 真正的专家对事情能做全面了解，并能重视细节，营销稽核能帮助您避免因疏忽而遗漏了细节第五部分 年度策略性营销规划概念第六部分 年度营销计划书实操

<<顶级营销总监工作手册>>

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>