

<<品牌延伸战略研究>>

图书基本信息

书名：<<品牌延伸战略研究>>

13位ISBN编号：9787509601280

10位ISBN编号：7509601282

出版时间：2008-1

出版时间：经济管理

作者：邵一明

页数：189

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>

<<品牌延伸战略研究>>

内容概要

本书全面分析了国内外十年来品牌延伸的研究现状，对企业多元化战略、品牌、品牌资产、品牌延伸、品牌延伸绩效的内涵进行了界定。

在此基础上，作者具体分析了影响品牌延伸的五个因素：品牌竞争力、延伸产品与母品牌的相似度、消费者因素、外部市场环境、品牌管理能力。

同时，作者制定了适合中国企业自身发展的一系列延伸策略，从实践的意义上提出了企业在实施品牌延伸策略时具体应注意的事项，为提高延伸成功率奠定了更加坚实的基础。

本书从管理学的角度，在中国文化的大环境下来研究品牌延伸的理论问题。

在企业多元化战略的背景下，从分析影响品牌延伸的因素出发，构建品牌延伸决策评估理论模型；在作出延伸决策后，提出制定适合中国企业自身发展的一系列延伸策略和实施注意事项；并结合案例，来说明品牌延伸理论的应用。

<<品牌延伸战略研究>>

作者简介

邵一明男，1964年生，无锡人，管理学博士，现任南京理工大学经济管理学院副教授、硕士生导师，中国高校市场学研究会理事、江苏省技术经济与管理现代化研究会理事。

2003年加拿大York University访问学者。

发表论文50多篇。

主持及参与国家级、省级等科研项目20多项，出版著作教材7本，获部省市奖励10多项，国家自然科学基金科研成果《企业营销对策模拟系统》1995年获部级科技进步三等奖。

目前的研究方向：战略管理、营销管理、人力资源管理等。

<<品牌延伸战略研究>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 品牌延伸问题研究的意义和背景 第二节 品牌延伸理论结构分析 第三节 品牌延伸问题研究内容和研究方法 第四节 本书的创新之处 第五节 本章小结第二章 国内外品牌延伸研究现状分析 第一节 国内品牌延伸研究现状分析 第二节 国外品牌延伸研究文献综述分析 第三节 本章小结第三章 企业多元化战略与品牌延伸相关概念的界定 第一节 企业多元化战略分类及特点 第二节 品牌与品牌资产概念的界定 第三节 品牌延伸内涵的界定 第四节 品牌延伸绩效概念的界定 第五节 本章小结第四章 影响品牌延伸的因素分析及品牌延伸决策模型研究 第一节 影响品牌延伸的因素分析 第二节 品牌延伸决策模型的研究 第三节 本章小结第五章 企业多元化战略下品牌延伸策略研究 第一节 选择适合企业自身的品牌延伸策略 第二节 企业实施品牌延伸策略的相关措施 第三节 本章小结第六章 品牌延伸绩效评估研究 第一节 国内外品牌延伸绩效述评 第二节 品牌延伸绩效指标综合评价系统研究 第三节 基于品牌资产价值的品牌延伸绩效评价研究 第四节 本章小结第七章 品牌延伸的实证分析 第一节 我国保健品行业的现状分析 第二节 中脉科技集团概况 第三节 中脉科技集团品牌延伸影响因素分析 第四节 中脉集团品牌延伸决策模型的构建 第五节 中脉品牌延伸策略分析 第六节 本章小结第八章 案例研究——海尔品牌延伸战略分析结束语参考文献

<<品牌延伸战略研究>>

章节摘录

第一章 绪论 第一节 品牌延伸问题研究的意义和背景 一、研究意义 从20世纪60年代广告界的“鼻祖”大卫·奥格威提出品牌形象理论，到80年代末营销专家Aaker建立“品牌资产”学说，乃至如今“品牌管理”已成为大型公司的核心理念。

90年代以来，在西方营销管理的新进展中，品牌资产理论是一个特别受到重视的领域，被许多西方跨国公司视为竞争制胜的战略性资源。

其中，品牌延伸是一个具有重大实践意义的分支，品牌延伸也是企业品牌管理的重要战略之一。

美国著名经济学家艾·里斯说：“若是撰写过去10年的营销史，最具有意义的趋势是延伸产品线。”

据统计，在20世纪70-80年代，企业向市场推出的新产品中，真正获得成功的仅占20%，其中有30%-35%因为不被消费者接受和过高的市场初期导入费用而失败。

解决上述问题的有效途径之一就是充分利用已有品牌的名称和资产，通过延伸新产品或服务中，从而大大降低新产品进入市场的壁垒，品牌延伸应运而生。

企业塑造一个强势品牌，需要投入巨额资金，而一个普通品牌一旦成为著名品牌，谁都想在盛名的荫护下，多生几个树杈。

国外资料显示，一些出类拔萃的消费品公司所开拓的新产品中，有95%是采用品牌延伸进入市场的。

<<品牌延伸战略研究>>

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>