

<<互联网时代的新营销>>

图书基本信息

书名：<<互联网时代的新营销>>

13位ISBN编号：9787516401378

10位ISBN编号：7516401374

出版时间：2012-11

出版时间：企业管理出版社

作者：约翰·韦斯特伍德

页数：232

字数：182000

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>

<<互联网时代的新营销>>

内容概要

当今时代，尽管营销的基本原则和理论没有多少改变，但是许多营销工具已经发生了变化。鉴于企业营销人员对网络营销工具日渐增加的依赖，如今掌握最新的技术手段比以往更为重要。

本书涵盖了新时代市场营销的方方面面，提供了各种详细建议。

除了渠道、产品、定价和促销的知识，还包括如何在数据时代开展市场调研，如何使用所得信息制定具体目标和战略等。

对于怎样利用互联网，怎样建立网站和网店，怎样利用社会媒体等进行传统公关和网络公关，怎样策划广告宣传和促销活动，怎样准备销售材料，怎样管理展会等，进行了一一说明。

同样，本书还解释了应用销售的新概念，提出了关于产品出口的实战性建议和方法。

《互联网时代的新营销：理念？

原理？

方法？

工具？

案例》不是一本学术手册，而是一本新时代的营销实战指南，囊括了当今互联网时代市场营销的各方面知识，是当今所有营销人员的必备读物。

<<互联网时代的新营销>>

作者简介

约翰·韦斯特伍德是一名英国著名的独立营销咨询顾问，也是一家知名大型跨国公司的销售与营销经理。

他另外著有《如何撰写营销计划》（How to Write a Marketing Plan）《营销计划业务手册》（The Marketing Plan Workbook）等多本著作，多年来不断再版，广受读者欢迎。

<<互联网时代的新营销>>

书籍目录

- 第一章 营销基本知识
- 第二章 有效利用营销调研
- 第三章 企业形势分析
- 第四章 网站和电子商务
- 第五章 公共关系在网络时代的作用
- 第六章 市场渠道
- 第七章 广告和促销
- 第八章 销售宣传资料、报告和展览会
- 第九章 产品和定价
- 第十章 应用销售
- 第十一章 进军海外市场

<<互联网时代的新营销>>

章节摘录

版权页：插图：近几年公共关系有时会给人留下很差的印象。

一些人把它和宣传活动、广告和粉饰联系起来，当然，政治顾问的出现也支持了这一观点。

无论何时，当在公众生活中出现了诽谤或揭发，就会有报道称相关人员接受了公共关系专家的服务。

这是近十年来公共关系危机管理的一部分。

一危机管理有助于组织和个人应对任何一种情况，从而度过难关。

显而易见，2010年5月，丁在墨西哥湾石油泄漏事件中，BP公司立即采取有效措施控制石油污染，同时委托一家公关公司帮助挽回对企业名誉的损害。

不幸的是，BP公司危机管理团队的首席执行官犯了两个很重大的错误，也是危机管理中的禁忌。

他低估了问题的严重性--“影响会很小”，他的言辞听起来也有点自私和轻率--“我想恢复我原来的生活”。

这些不禁让人们看到了公共关系消极一面。

但是在光明的一端，公共关系也被用来促进体育和公益事业发展。

因此，不同的人对公共关系是什么和公共关系可能或应该取得什么样的成就有不同的见解。

公共关系是商业交流中的核心内容，是一个非常有影响力的行业，它正在努力成长并逐步得到尊重。

现今，不仅仅是政府和大型企业有自己的公关部门，所有规模的机构都看到了雇用公关专业人士的必要性。

大家普遍认为，公共关系是对商业各个方面至关重要--在私人和公共部门方面都是。

近十年来，公共关系的应用有巨大增长，现在甚至一些大学和大型的委员会都有自己的公共关系部门和新闻处。

小型企业也同样需要公关，但是他们不会设立专门的营销部门，当然也不会雇用公共关系专员。

在小型企业里，同一个人既需要做营销工作（可能是总经理或者销售经理），还要做公共关系工作。

但是这并不意味着他们要亲自做所有的事情，他们可以接受公共关系咨询机构或者市场代理咨询机构的服务。

公共关系是最重要、最适合营销沟通的工具。

但是沟通并不是单向的，它是一个双向的过程，你获得的信息和你给出的信息一样重要。

这叫做反应和前瞻的公共关系。

你可能认为公共关系是外部营销的工具，可以用它来与外界交流。

其实它在机构的内部和外部都可以使用。

在内部，公共关系可以有效发展统一的企业内部组织文化，有助于培养团队精神，帮助员工理解相互之间正在努力达到的营销目标并共同为之奋斗，在这方面，人力资源部和公共关系部可以联合完成相关工作。

<<互联网时代的新营销>>

编辑推荐

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>