

<<市场营销综合实训教程>>

图书基本信息

书名：<<市场营销综合实训教程>>

13位ISBN编号：9787550408104

10位ISBN编号：7550408106

出版时间：2012-8

出版时间：西南财经大学出版社

作者：谭立勤，董亚妮，汪嘉彬 编

页数：258

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>

<<市场营销综合实训教程>>

内容概要

《经济管理实验实训系列教材：市场营销学综合实训教程》内容新颖，实用性强，是老师们对多年的市场营销理论与实验课程的总结，既可以作为高等院校本科市场营销专业的实验教程，也可以作为企业营销人员的实务培训教材。

参编教师中有的从教几十年，具有丰富的教学经验，所写部分条理清晰，深入浅出；还有的老师曾为企业的高级营销管理人员，具有丰富的营销实践经验，其所列案例为其亲手操刀之作，所以生动具体、有针对性。

<<市场营销综合实训教程>>

书籍目录

第一章 绪论第一节 市场营销实验的目标第二节 市场营销实验内容简述第三节 市场营销实验的方法
第二章 市场营销调查第一节 市场营销信息的搜集第二节 市场营销信息的整理和分析第三章 营销战略
第一节 营销环境分析第二节 市场营销战略第三节 消费者市场和消费者购买行为分析第四节 目标市场营销战略
第四章 产品开发与管理第一节 产品组合决策第二节 产品生命周期及其判断第三节 新产品开发策略
第四节 品牌战略第五节 价格策略第五章 市场营销计划及其控制第一节 市场营销计划概述第二节 市场营销预算
第三节 市场营销计划过程控制和效果评估第六章 推销与销售管理第一节 推销计划第二节 推销实务
第三节 销售渠道的选择和管理第七章 商务谈判与签订经济合同实践第一节 商务谈判前的准备工作
第二节 模拟商务谈判第三节 营销经济合同中的纠纷及处理第八章 客户服务与客户关系管理
第一节 客户价值分析第二节 制定客户服务标准第三节 制定服务营销组合第四节 客户关系管理第九章
网络营销第一节 门户网站第二节 商贸网站第三节 企业网站第四节 搜索引擎第十章 企业营销策划
第一节 营销策划基础实验第二节 营销专题策划——新产品测试第三节 营销专题策划——公共关系策划
第四节 营销专题策划——营业推广策划第五节 营销专题策划——广告策划第十一章 综合模拟实验
第一节 实验软件介绍第二节 实验准备第三节 实验内容及步骤第四节 实验考核

<<市场营销综合实训教程>>

章节摘录

编制市场营销预算的组织通常是财务部门的预算小组，它要负责预算编制的表格制订，预算编制的假设，协调各部门的预算，并且要汇总预算进行平衡和与企业的目标进行比较，同时承担预算的修订工作。

1.原始预算的提报 营销主管在企业预算部门制订的预算原则之下，围绕营销计划目标，组织各相关部门人员开始制订预算。

2.营销任务预算 即直接依据营销方案的实际需求来进行预算。

为了计算出总的预算支出，必须估计出营销计划中每种营销工具的运行成本。

这一步骤实际上就是在已经通过规范的计划过程建立了切实可行的目标的基础上，使营销计划能够保证这些目标的实现。

因此，预算在这里表现为确保营销目标实现的更为有效的方式。

这时要充分考虑自身的支付能力和赢利能力。

3.确定销售收入百分比 即将销售收入的百分之几确定为营销预算的标准。

各个行业都有自己的预算标准，一般为销售收入的某个百分点。

把销售收入的百分比确定为营销预算的标准，可以参照同行业的费用支出，深入了解得出的预算相对于同行业类似的预算是高还是低。

这有可能成为评价预算的一个很好的标准。

当然，并非是一定要与同行业的平均水平相一致，才能说明预算是最合理的。

实际上与同行业平均水平相一致的情况是不多见的，但必须要分析为什么企业的计划所要求的预算要比行业平均水平高（或低）。

4.盯住竞争对手 将预算与主要的竞争对手的预算进行比较，可以帮助了解市场竞争中的压力，有助于确保企业在市场上保持一定的领先地位。

5.制订预算模板 设计营销计划预算的费用类别与时间框架。

实际的预算会有很多类别，具体的计划内容会有不同的类别。

合理清晰的模板会使预算变得简洁明了，也便于进行阅读、分析和比较。

6.复核 在作出最终批准营销预算之前，企业会对所有部门的预算总量进行检查和平衡，以保证营销预算的可执行性。

比如，需要检查生产部门的成本预算是否与营销部门销售量预算相适应；财务部门是否可以提供相应的资源保证营销计划得以实行；营销部门提供的现金流量是否足以维持公司的营运，如果不够财务应该采取什么样的办法筹措资金等。

.....

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>