

<<汽车营销实务>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销实务>>

13位ISBN编号：9787564302955

10位ISBN编号：756430295X

出版时间：2009-7

出版时间：西南交通大演出版社

作者：李景芝，谢忠辉 著

页数：211

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>

<<汽车营销实务>>

内容概要

《21世纪高等职业技术教育规划教材·汽车专业：汽车营销实务》共分九章，主要讲述汽车营销的基本理论和操作实务，内容涵盖汽车市场营销原理、汽车市场营销分析、汽车市场营销策略、汽车经销商营销实务等方面的知识。

通过本书关于汽车营销系列知识的学习，学员可以比较系统而完整地掌握现代汽车市场营销的基本原理和内容。

《21世纪高等职业技术教育规划教材·汽车专业：汽车营销实务》为高职高专汽车运用工程、汽车服务工程、汽车营销等汽车相关专业的教材，也可作为相关专业的参考用书和从事汽车营销工作的相关从业人员学习、培训参考用书。

<<汽车营销实务>>

书籍目录

第一章 汽车营销概述第一节 市场营销与汽车营销第二节 汽车工业概述第三节 我国汽车市场概述第二章 汽车市场营销环境与市场调研第一节 汽车市场营销环境第二节 汽车市场调研的含义及意义第三节 汽车市场调研的方法及内容第四节 汽车市场预测第三章 消费者购车行为研究第一节 概述第二节 消费者购车行为的影响因素第三节 消费者购车动机第四节 消费者购车行为模式第四章 市场细分、选择与定位第一节 汽车市场细分第二节 目标市场选择第三节 汽车市场定位第五章 汽车营销策略第一节 4P营销理论概述第二节 汽车产品策略第三节 汽车价格策略第四节 汽车营销渠道策略第五节 促销策略第六节 4C理论与4R\理论简介第六章 汽车营销礼仪第一节 礼仪概述第二节 基本营销礼仪第三节 接待与访问礼仪第四节 宴请礼仪第七章 汽车营销实务第一节 汽车营销中的常用术语第二节 汽车营销业务流程第三节 六方位绕车第四节 二手车置换业务流程第五节 汽车消费信贷第八章 客户服务与管理第一节 汽车销售过程中客户服务的内容第二节 客户异议处理第三节 客户关系管理概述第四节 客户的分类与管理第五节 客户满意度第九章 汽车电子商务第一节 概述第二节 我国汽车电子商务的发展现状与展望第三节 汽车电子商务模式及运用第四节 汽车电子商务成功案例附录《汽车品牌销售管理实施办法》《汽车贷款管理办法》汽车品牌的中英文对照参考文献

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>