

<<市场营销学>>

图书基本信息

书名：<<市场营销学>>

13位ISBN编号：9787566103208

10位ISBN编号：7566103202

出版时间：2012-2

出版时间：哈尔滨工程大学出版社

作者：陈伟 张竞 李拓晨

页数：270

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>

<<市场营销学>>

内容概要

《高等学校“十一五”规划教材·经济管理类：市场营销学》从理论与实践相结合的视角全面、系统地阐述了市场营销学的基本理论和方法。

其中包括：市场营销概论、市场营销环境分析、市场细分与目标市场选择、市场竞争战略、消费者市场和购买行为、市场调查与预测、市场营销产品策略、市场营销价格策略、市场营销渠道策略、市场营销促销策略、网络营销等主要内容。

<<市场营销学>>

书籍目录

第一章 市场营销概论第一节 市场营销概述第二节 市场营销管理第三节 市场营销观念第四节 市场营销学研究的对象和方法第五节 顾客让渡价值思考题【案例】 麦克唐纳快餐店的成功之道第二章 市场营销环境第一节 市场营销环境概述第二节 市场营销的宏观环境第三节 市场营销的微观环境第四节 营销环境的分析思考题【案例】 约翰逊公司危机公关处理第三章 目标市场营销战略第一节 市场细分第二节 目标市场的选择第三节 市场定位思考题【案例】第四章 市场竞争战略第一节 竞争者分析第二节 企业的竞争性定位第三节 市场领先者竞争战略第四节 市场挑战者竞争战略第五节 市场追随者和市场补缺者竞争战略思考题【案例】 猴子与大象 哈勒尔与宝洁公司清洁剂之战第五章 消费者市场和购买行为第一节 消费者市场的特征和消费需要第二节 消费者的购买行为第三节 消费者的购买决策过程思考题【案例】 低价售货赚大钱的美国价格俱乐部第六章 市场调查与预测第一节 市场调查与预测概述第二节 市场调查的内容第三节 市场调查方法第四节 市场调查报告第五节 市场预测思考题【案例】 味之王食品有限公司第七章 市场营销产品策略第一节 产品组合第二节 市场营销品牌策略第三节 市场营销产品包装策略第四节 产品生命周期第五节 新产品开发策略思考题【案例】 海尔的产品 市场策略第八章 市场营销价格策略第一节 影响定价的主要因素和定价程序第二节 定价的基本方法第三节 市场营销价格策略的制定思考题第九章 市场营销渠道策略第一节 市场营销渠道概述第二节 中间商的作用与类型第三节 市场营销渠道的选择第四节 实体分配决策思考题【案例】 找谁帮你卖空调第十章 市场营销促销策略第一节 市场营销促销组合第二节 市场营销人员推销策略第三节 市场营销广告策略第四节 市场营销营业推广策略思考题【案例】 雅马哈公司第十一章 网络营销第一节 网络营销概述第二节 网络营销的类型与操作步骤第三节 网上市场调研第四节 网络营销策略思考题第十二章 中外企业营销的国际比较第一节 现代企业市场营销模式第二节 现代企业营销观念的比较第三节 中外成功企业产品策略第四节 美日欧企业促销策略思考题【案例】 雀巢 名牌帝国参考文献

章节摘录

第一章 市场营销概论 第一节 市场营销概述 一、市场营销学的产生和发展 市场营销是由英文Marketing一词翻译过来的。

由于对Marketing一词理解的不同,因此翻译的也不同,有人把它翻译为“市场学”,也有人把它翻译为“销售学”“行销学”和“市场营销学”等等。

翻译的名称多种多样,结合企业市场经营活动的内容,本书采用“市场营销学”。

市场营销学是一门新兴的研究企业经营管理的学科。

从历史上看,它最早出现于美国,后来传播到西欧、日本及其他国家和地区,对推动西方企业的市场经营活动,发展商品经济起了重要作用。

我国是实行改革开放政策后引进了这门新兴学科。

从时间上看,市场营销学起源于20世纪初期.在第二次世界大战以后,随资本主义世界商品经济的迅速发展.市场营销学的内容体系更加丰富,使用范围更加广泛,社会实践更加普及,研究方法更加系统完善,在现代市场经济的运行中发挥着重要作用。

市场营销学在西方,大致经历了以下三个发展阶段。

(一)形成阶段 随着市场结构从自由竞争进入垄断阶段后,生产的社会性得到了进一步的发展,社会生产力得到极大提高,市场急剧扩大,商品需求量急剧增加。

由于需求增加,市场的基本特征是供不应求。

企业面临的主要问题是增加产品产量,降低成本,以满足市场需要,产品销售不是企业的主要问题。

20世纪初美国工程师泰罗所著《科学管理原则》一书出版后,该书提出的科学管理理论和方法得到广泛的重视和运用,使生产效率大幅度提高.开始出现了生产能力增长速度超过市场需求增长速度的情况。

.....

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>