

<<邮电通信企业营销(修订版)>>

图书基本信息

书名：<<邮电通信企业营销(修订版)>>

13位ISBN编号：9787711507868

10位ISBN编号：7711507860

出版时间：1999-6-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：肖金学

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>

<<邮电通信企业营销(修订版)>>

内容概要

<<邮电通信企业营销(修订版)>>

书籍目录

- 第一章 邮电通信市场营销的基本原理
 - 第一节 邮电通信市场概述
 - 第二节 邮电通信市场营销研究
 - 第三节 邮电企业营销思想
- 第二章 邮电市场营销环境
 - 第一节 邮电市场外部环境
 - 第二节 邮电企业内部环境
- 第三章 邮电市场细分和目标市场选择
 - 第一节 邮电市场细分化
 - 第二节 邮电通信目标市场选择策略
- 第四章 邮电市场调查和预测
 - 第一节 市场信息
 - 实例 百事可乐的竞争技巧
 - 第二节 邮电通信市场调查
 - 实例 邮政市场面临三大挑战
 - 第三节 邮电通信市场预测
 - 实例 某市邮政局业务市场调查报告
- 第五章 邮电产品策略
 - 第一节 邮电产品的整体概念
 - 第二节 邮电产品生命周期
 - 第三节 邮电产品的决策
 - 第四节 邮电新产品市场开发
 - 实例 北京邮局开发商业信函的启示
- 第六章 邮电通信价格策略
 - 第一节 商品价格
 - 第二节 价格与市场的供求关系
 - 第三节 邮电产品价格
 - 案例 邮电竞争业务呼唤灵活经营
 - 第四节 邮电企业订价目标与策略
 - 实例 报刊发行市场竞争探源
- 第七章 邮电通信分销渠道策略
 - 第一节 邮电通信分销渠道概念及其形式
 - 第二节 邮电通信分销渠道选择因素
 - 第三节 邮电通信分销渠道作用和选择原则
 - 实例 电信邮政互办业务
- 第八章 邮电通信促销策略
 - 第一节 邮电通信促销策略的基本原理
 - 第二节 广告促销
 - 实例 上海邮电管理局加大广告宣传力度形成声势
 - 第三节 营业推广
 - 实例 EMS颁发最快进球奖
 - 第四节 人员促销
 - 实例 专业营销队走俏市场
 - 第五节 邮电业务宣传和营销策略
 - 实例 十万元的竞争大战

<<邮电通信企业营销(修订版)>>

第九章 邮电公共关系和消费心理

第一节 邮电公共关系

实例 抚顺市邮电局创建邮电职工文工团

实例 齐心协力共建有线电视网

第二节 邮电通信消费需求行为

第十章 邮电通信市场营销管理

第一节 邮电通信市场营销计划

第二节 邮电通信市场营销组织结构和职能

第三节 邮电通信市场营销控制

第十一章 邮电通信营销服务系统

第一节 邮电市场营销服务的特点和作用

第二节 邮电通信市场营销服务策略

第三节 邮电通信市场营销服务质量

实例 长治局实行窗口服务人员星级评定制度

第十二章 邮电通信企业形象

第一节 邮电通信企业形象概论

第二节 邮电通信企业形象因素

第三节 邮电通信企业形象战略

第四节 邮电通信企业形象塑造过程

实例 广场音乐会奏出绿色旋律

主要参考书目

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>