

<<市场营销案例与实训>>

图书基本信息

书名：<<市场营销案例与实训>>

13位ISBN编号：9787040180503

10位ISBN编号：7040180502

出版时间：2006-1

出版时间：高等教育出版社（蓝色畅想）

作者：杨丽佳 编

页数：114

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>

<<市场营销案例与实训>>

前言

中等职业教育“以能力为本位、以就业为导向”的教学目标，要求在专业课的教学中突出对技能型人才的培养。

市场营销学是一门应用性、实践性很强的学科，学生除了应具备一定的理论基础外，还必须从营销专业的实际入手，培养解决营销活动中的实际问题的能力以及对市场走势的敏感性。

我们所面对的中等职业学校的学生，缺乏对企业和市场的实际了解，如何缩小理论和实际的差距，案例与实训教学无疑是解决问题的最好方式。

因此，针对中等职业教育的特点，我们编写了这本《市场营销案例与实训》教材。

作为营销专业《市场营销基础》、《市场营销策划》的配套教材，我们在案例的选取和编写上，侧重于让学生进一步巩固营销专业的基本知识和专业技能，提高学生的学习兴趣，让学生从不同的立场和视角了解和认知企业与市场，培养学生运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

本书的特点主要有两个方面：第一，针对性强。

结合市场营销的相关理论和中等职业学校学生的特点，在编写过程中特别注重理论和实践的有机结合，充分考虑将学生的理解能力与社会现实进行有效的衔接；案例筛选紧扣时代脉搏，注重经典性和现实性的结合，文字力求通俗易懂；实训内容考虑学生实际，注重可操作性和形式的多样性。

第二，内容结构合理。

在编排上做了新的尝试，突出了实训教材的特色，以实训模块的形式呈现。

每一模块的开头，简要地列举了案例与实训的目标和实训项目，在专题实训模块结束后，还结合行业增加了综合案例与实训，使之更符合中等职业学校学生的知识结构和认知水平，提高学生的营销综合能力。

全书共分十个模块，主要包括：市场与市场营销、市场营销环境、购买者行为分析、市场营销调研、市场细分及目标市场、产品策略、定价策略、分销渠道策略、促销策略等案例实训和行业市场营销综合案例与实训。

本书由成都市财贸职业中专学校杨丽佳担任主编。

绪论、实训模块一、实训模块四由杨丽佳编写；实训模块二、实训模块五、实训模块八由成都市财贸职业中专学校何毓颖编写；实训模块三由青岛华夏职教中心范云志编写；实训模块六、实训模块七由成都市财贸职业中专学校周秀娟编写；实训模块九由浙江省永嘉县职业中学林巧灿编写；行业市场营销综合案例与实训由成都市财贸职业中专学校参编者共同编写。

<<市场营销案例与实训>>

内容概要

《市场营销案例与实训》是中等职业学校市场营销专业教育部推荐教材，是市场营销专业《市场营销基础》、《市场营销策划》的配套用书。

全书共分十个模块，主要有市场与市场营销、市场营销环境、购买者行为分析、市场营销调研、市场细分及目标市场、产品策略、定价策略、分销渠道策略、促销策略等案例实训和行业市场营销综合案例与实训。

《市场营销案例与实训》是中等职业学校市场营销专业配套教学用书，也可作为营销人员的参考书和培训用书。

<<市场营销案例与实训>>

书籍目录

绪论案例与实训模块之一 市场与市场营销第一部分 营销案例赏析【经典案例】1IBM——最佳服务的象征【经典案例】2宜家营销新理念——体验营销【经典案例】3坐困愁城的发明家【经典案例】4市场存在吗?【经典案例】5宝洁——挣的就是社会效益【经典案例】6营销导向——迪斯尼公司的成功秘诀【经典案例】7亲情化营销第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之二 市场营销环境第一部分 营销案例赏析【经典案例】1一次性尿布——出生高峰所蕴含的商机【经典案例】2创维开启“数码之春”【经典案例】3“农夫山泉”巧用广州人的文化习俗【经典案例】4星巴克的“第三空间”【经典案例】5新海尔扬帆起航【经典案例】6“野马”驰骋市场第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之三 消费者购买行为分析第一部分 营销案例赏析【经典案例】1美国大书商的话【经典案例】2我改变主意了【经典案例】3摩托罗拉——不断变化的时尚潮流【经典案例】4同仁堂的采购高招【经典案例】5开发球迷产品市场第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之四 市场营销调研第一部分 营销案例赏析【经典案例】1可口可乐公司“新可乐”的失败【经典案例】2“肯德基”飞进北京城【经典案例】3汽车偏好调查【经典案例】4某市房地产市场调查报告【经典案例】5昂贵的学费第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之五 市场细分与目标市场第一部分 营销案例赏析【经典案例】1本田巧取美国市场【经典案例】2卡夫特大众食品公司的市场细分与定位【经典案例】3精工之道【经典案例】4中国移动推出“动感地带”的背后【经典案例】5农村市场海阔天空【经典案例】6“丰田”向山姆大叔挑战第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之六 产品策略第一部分 营销案例赏析【经典案例】1充满活力的脉动【经典案例】2销售欢乐的迪斯尼乐园【经典案例】3耐克公司的制胜法宝【经典案例】4年轻的“动感地带”【经典案例】5英雄走向末路第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之七 定价策略第一部分 营销案例赏析【经典案例】1海尔高价获得市场【经典案例】2成功运用价格策略的典范【经典案例】3奔驰汽车的最后定价【经典案例】4格兰仕领军市场【经典案例】5白酒市场的“洗牌运动”第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之八 分销渠道策略第一部分 营销案例赏析【经典案例】1索尼驯服美国牛【经典案例】2安利：立体营销取市场【经典案例】3威登公司：不失常牌身份的营销【经典案例】4可口可乐在中国的分销渠道设计【经典案例】5戴尔——网上直销先锋第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之九 促销策略第一部分 营销案例赏析【经典案例】1社会公关的魅力【经典案例】2海尔拓展韩国市场有方【经典案例】3真诚创造感动——海尔开拓马来西亚市场的秘诀【经典案例】4你想得出这一招吗?【经典案例】5精藏文化之蕴跨越世纪之巅【经典案例】6与体育联姻，健力宝步步高升【经典案例】7蓝天借光“世纪之战”【经典案例】8洪水无情，“威力”有情第二部分 营销实训活动一、案例分析与思考二、模拟实训与实践案例与实训模块之十 行业市场营销综合案例与实训第一部分 行业市场营销案例【营销案例】1锦绣江南，万人异地领略江南情【营销案例】2“爽”冰淇淋营销策划【营销案例】3华都饭店营销规划【营销案例】4零售王国沃尔玛【营销案例】5丰田的市场营销战略【营销案例】6电子商务成就第二部分 行业市场营销实训一、案例分析与思考二、模拟实训与实践参考文献

<<市场营销案例与实训>>

章节摘录

在营销策略上，宜家依靠体验式营销来吸引顾客。

在宜家的商店里，没有“销售人员”，只有“服务人员”。

他们不允许向顾客促销某件产品，而是由顾客自己决定和体验，除非顾客需要向其咨询。

宜家鼓励顾客自行尝试，例如在宜家有一块指示牌，上面写着“拉开抽屉，打开柜门，在地毯上走走，或者试一试床和沙发是否坚固。

这样，你会发现在宜家沙发上休息有多么舒服”。

宜家体验营销的基础是，宜家为每一件商品制定了精致的“导购信息”，顾客可以自己了解每一个产品的几乎所有信息（价格、功能、使用规则、购买程序等）。

例如，宜家出售的“四季被”标签上，就这样写着：“四季被，三被合一，一层是温凉舒适的夏季被，一层是中暖度的春秋被，你也可以把两层放在一起，那就是温暖的冬季被。

被芯填料：65%鸭绒，35%鸭毛，被芯外套为100%棉。

四季被可在60度温水中清洗，也可以用干衣机甩干。

”这就是所谓的宜家“信息营销”法。

此外宜家的商店还设立了各式各样的样板间，把各种产品进行组合展示。

样板间成为宜家的“产品模特”。

宜家在所提供的各种购物服务上充分体现出人文关怀。

例如，商店里设有孩子“寄存”处，顾客如带有小孩来，可将小孩“寄存”在有很多玩具的大箱子里，孩子们可以兴高采烈地玩耍，不必跟随父母进商店添麻烦。

又如，商店里提供有各种产品说明书和组合图、记录本、铅笔、直尺，以便顾客选购家居组件时使用。

【案例点评】宜家所实施的现场体验方式，其实是通过人们对人们的感官刺激，改变人们行为过程的方式。

在日常的购物行为中，很多消费者都会被现场的感性信息所吸引，因此，现场的体验就会影响到人们的购物决策。

2003年的北京楼市，很多楼盘就纷纷喊出“全面客户体验”的口号，或免费让业主到罗马去“体验”未来的居住生活的营销方式，都获得了不错的效果。

可以看出，对于体验营销来说，如何创造一种不同寻常的体验场景，是影响人们购物决策的核心要点。

【经典案例】3 坐困愁城的发明家能源危机引起了各种各样的节能发明，这些发明都是为了节省矿物燃料或开辟新的能源。

比如用玉米制成液化气、利用太阳能和风能等。

有位发明家研制了一种节能的小汽车。

他将汽油箱改为一个高效能的快速甲烷发生器，该发生器可把杂草等有机物随时转化为燃料；汽车棚顶上装有太阳能电池板，当甲烷用尽时可由电池驱动，而在平时电池板给蓄电池充电；另外车上还装有一对风翼，以便在风向和风速适宜的条件下使用。

<<市场营销案例与实训>>

编辑推荐

《市场营销案例与实训》是由杨丽佳所编写，高等教育出版社出版发行的。

<<市场营销案例与实训>>

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>