

<<汽车市场营销实务>>

图书基本信息

书名：<<汽车市场营销实务>>

13位ISBN编号：9787111377962

10位ISBN编号：7111377966

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业出版社

作者：赵学峰

页数：229

字数：367000

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>

## <<汽车市场营销实务>>

### 内容概要

赵学峰主编的《汽车市场营销实务》针对我国汽车产业的发展 and 高等职业教育的需要，结合当今我国汽车营销的实践和特点，突出体现市场营销的实用性、操作性主旨，对汽车营销理论和汽车营销实践活动进行了全面整合和系统论述。

全书共分14章，主要内容包括：市场营销与市场营销学，市场营销管理哲学，市场营销环境，消费者市场和购买行为分析，组织市场和购买行为分析，市场营销调研与预测，目标市场营销战略，市场营销竞争战略，汽车产品策略，汽车产品定价策略，汽车分销策略，汽车促销策略，汽车销售与服务，市场营销计划、组织与控制。

《汽车市场营销实务》可作为高职高专院校汽车技术服务与营销专业、汽车检测与维修专业、工商管理专业、市场营销专业的教材，也可供相关专业及从事汽车营销的人员参考。

## <<汽车市场营销实务>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第1章 市场营销与市场营销学

##### 1.1 市场和市场营销

##### 1.2 市场营销的核心概念

##### 1.3 市场营销学的产生和发展

##### 1.4 市场营销学的研究对象、主要内容、研究方法

##### 思考题

##### 营销实训

##### 案例分析 通用汽车“输”在哪里

#### 第2章 市场营销管理哲学

##### 2.1 市场营销管理以及市场营销管理哲学

##### 2.2 顾客满意与顾客价值

##### 2.3 市场营销管理过程

##### 思考题

##### 营销实训

##### 案例分析 老福特说他的缺点

#### 第3章 市场营销环境

##### 3.1 市场营销环境的含义及特点

##### 3.2 微观营销环境

##### 3.3 宏观营销环境

##### 3.4 环境分析与营销对策

##### 思考题

##### 营销实训

##### 案例分析 雷利自行车公司的衰落

#### 第4章 消费者市场和购买行为分析

##### 4.1 消费者市场与消费者行为影响因素

##### 4.2 消费者购买决策过程

##### 4.3 影响消费者购买行为的个体因素

##### 4.4 影响消费者购买行为的环境因素

##### 思考题

##### 营销实训

##### 案例分析 如何把消费者的潜在需求转化为现实需求

#### 第5章 组织市场和购买行为分析

##### 5.1 组织市场的类型和特点

##### 5.2 生产者市场和购买行为分析

##### 5.3 中间商市场和购买行为分析

##### 5.4 非营利组织市场和购买行为分析

##### 思考题

##### 营销实训

##### 案例分析 对中间商推销失败的原因分析

#### 第6章 市场营销调研与预测

##### 6.1 市场营销信息系统

##### 6.2 市场营销调研

## <<汽车市场营销实务>>

### 6.3 市场需求的测量与预测

思考题

营销实训

案例分析 日美轿车大战

### 第7章 目标市场营销战略

7.1 市场细分

7.2 市场选择

7.3 市场定位

思考题

营销实训

案例分析 上海通用汽车的市场布局

### 第8章 市场营销竞争战略

8.1 市场竞争的基本类型

8.2 市场竞争者分析

8.3 企业竞争战略与策略

思考题

营销实训

案例分析 别克凯越Excelle轿车的竞争策略

### 第9章 汽车产品策略

9.1 汽车产品整体概念

9.2 汽车产品组合策略

9.3 汽车产品生命周期策略

9.4 汽车品牌策略

思考题

营销实训

案例分析 产品策略：福特“野马”导入市场

### 第10章 汽车产品定价策略

10.1 影响汽车产品定价的主要因素

10.2 汽车产品定价目标及程序

10.3 汽车产品定价方法

10.4 汽车产品定价的基本策略

10.5 价格调整策略

思考题

营销实训

案例分析 上海大众“帕萨特”的定价策略

### 第11章 汽车分销策略

11.1 汽车产品分销渠道概述

11.2 设计分销渠道

11.3 中间商

11.4 分销渠道的管理

思考题

营销实训

案例分析 竞争策略失去优势，拿什么与国际对手血拼

### 第12章 汽车促销策略

12.1 促销概述

12.2 人员推销策略

## <<汽车市场营销实务>>

12.3 广告策略

12.4 公共关系策略

12.5 销售促进策略

思考题

营销实训

案例分析 萧经理该如何选择销售

人员

第13章 汽车销售与服务

13.1 汽车展厅销售流程

13.2 汽车客户关系管理

13.3 汽车售后服务管理

13.4 体验营销

思考题

营销实训

案例分析 上海通用汽车别克品牌的差异化竞争优势

第14章 市场营销计划、组织与控制

14.1 市场营销计划

14.2 市场营销组织

14.3 市场营销控制

思考题

营销实训

案例分析 博伊斯公司痛尝失控苦果

参考文献

<<汽车市场营销实务>>

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>