

<<机电产品市场营销实务>>

图书基本信息

书名：<<机电产品市场营销实务>>

13位ISBN编号：9787121179419

10位ISBN编号：7121179415

出版时间：2012-8

出版时间：电子工业出版社

作者：王宝敏 编

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>

## <<机电产品市场营销实务>>

### 内容概要

《机电产品市场营销实务》按照教育部最新的职业教育教学改革要求，结合营销行业的职业发展和岗位技能需求，在高职特色教学和课程改革成果基础上编写而成。

本书注重学生应用能力和创新能力的培养，采用“工商融合”的“教—学—做”一体化模式，着重介绍现代市场营销的基本知识和基本方法，指导学生掌握营销技能。

本书主要包括市场营销的基础知识、如何寻找市场机会、机电产品购买者行为分析、机电产品的开发与品牌、机电产品的定价、销售渠道与促销、机电产品常用的营销组合、常用的营销文件等。

本书配有免费的电子教学课件和练习题的参考答案，详见前言。

## &lt;&lt;机电产品市场营销实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第1单元 机电产品市场营销概述任务1.1 认知制造业与机电产品1.1.1 科学技术与制造业的发展1.1.2 中国制造业1.1.3 机电产品的类别与基本结构任务1.2 认知市场与市场营销1.2.1 市场的含义1.2.2 市场营销的含义1.2.3 市场营销涉及的概念任务1.3 市场营销学的发展与机电产品市场营销1.3.1 市场营销学的发展1.3.2 市场营销学在中国大陆的传播1.3.3 市场营销观念1.3.4 现代市场营销观念1.3.5 机电产品市场营销的概念与特点实训检测1 认知和体验市场营销课后练习1第2单元 寻找机电产品的市场机会任务2.1 机电产品市场细分2.1.1 机电产品市场细分的作用2.1.2 最终产品的市场细分2.1.3 机电企业常用的市场细分任务2.2 目标市场选择2.2.1 评价细分市场2.2.2 目标市场选择策略2.2.3 目标市场营销策略2.2.4 选择目标市场策略应考虑的因素2.2.5 最终产品行业选择任务2.3 机电产品目标市场定位2.3.1 认知市场定位2.3.2 企业取得竞争优势的途径2.3.3 目标市场定位策略2.3.4 机电产品的产品线定位2.3.5 机电产品市场定位的途径实训检测2 宏达车辆配件厂的目标市场课后练习2第3单元 机电产品的市场分析任务3.1 了解机电产品市场的购买行为3.1.1 机电产品市场的特点3.1.2 机电产品市场的用户与普通消费品用户的主要差异任务3.2 熟悉机电产品市场的购买行为3.2.1 机电产品市场的购买行为3.2.2 制造商3.2.3 中间商市场购买行为的分析3.2.4 政府市场购买行为的分析任务3.3 熟悉机电产品营销的步骤3.3.1 开发市场3.3.2 寻找客户群3.3.3 传递企业信息3.3.4 形成合作意向3.3.5 落实细节,促成签字3.3.6 树立典型,以点带面课后练习3第4单元 机电产品的开发与品牌任务4.1 机电产品的生命周期运用策略任务4.2 机电新产品的开发4.2.1 新产品的概念4.2.2 机电新产品开发策略4.2.3 机电新产品开发的过程任务4.3 机电产品的品牌培育4.3.1 品牌4.3.2 机电产品的品牌培育过程任务4.4 机电产品售后服务策略的运用4.4.1 营销服务的含义及特征4.4.2 营销服务决策实训检测3课后练习4第5单元 机电产品的价格策略任务5.1 影响机电产品定价的因素分析5.1.1 企业的基本定价目标5.1.2 影响定价的因素任务5.2 机电产品定价方法的选择5.2.1 成本导向定价法5.2.2 客户导向定价法5.2.3 竞争导向定价法5.2.4 机电产品营销中的招标、投标任务5.3 了解机电产品的定价策略5.3.1 心理定价策略5.3.2 价格折扣和折让策略5.3.3 新产品定价策略5.3.4 产品组合定价策略5.3.5 地区定价策略5.3.6 价格调整策略实训检测4课后练习5第6单元 机电产品的分销渠道与促销任务6.1 熟悉分销渠道的类型6.1.1 机电产品分销渠道建设的意义6.1.2 分销渠道的类型任务6.2 机电产品分销渠道的建设6.2.1 机电产品市场的渠道成员6.2.2 机电产品市场的营销渠道设计6.2.3 分销渠道的管理6.2.4 机电产品营销的创新渠道模式任务6.3 机电产品促销方法选择6.3.1 促销与促销组合6.3.2 人员推销6.3.3 广告任务6.4 网络技术在机电产品营销中的应用6.4.1 网络营销的定义与功能6.4.2 网络市场的意义与功能6.4.3 中小机电产品企业网络营销策略选择6.4.4 中小机电产品企业网络营销的注意事项实训检测5课后练习6第7单元 机电产品常用的营销组合任务7.1 熟悉机电产品的关系营销7.1.1 关系营销的理念7.1.2 机电产品关系营销策略的一般操作过程任务7.2 学会使用机电产品的价值营销7.2.1 机电产品价值营销的内涵7.2.2 机电产品价值营销的内容7.2.3 机电产品价值营销的技术任务7.3 掌握机电产品服务营销的理念7.3.1 机电产品服务的重要性7.3.2 服务的特点任务7.4 了解机电产品的风险营销实训检测6课后练习7第8单元 机电产品常用的营销文件格式任务8.1 撰写市场营销策划书任务8.2 签订机电产品任务8.3 签订机电产品的技术服务文件8.3.1 技术服务协议8.3.2 机电产品询价单8.3.3 机电产品报价单8.3.4 机电产品供货合同任务8.4 撰写招标、投标书8.4.1 招标书的内容8.4.2 招标书的结构8.4.3 投标书的内容和结构8.4.4 招标书和投标书的写作要求参考文献

<<机电产品市场营销实务>>

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>