第一图书网, tushu007.com

<<国际市场营销>>

图书基本信息

书名：<<国际市场营销>>

13位ISBN编号：9787122028105

10位ISBN编号：7122028100

出版时间：2008-7

出版时间：化学工业出版社

作者：韩宗英 编

页数：229

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

内容概要

《高职高专“十一五”规划教材：国际市场营销》展现了国际市场营销最新最权威的理论和概念，通过国际市场营销操作中鲜活的例子将理论应用到生活中，用这种方式研究，使学生学习起来不仅简单轻松而且乐在其中。
《高职高专“十一五”规划教材：国际市场营销》包括导论、国际市场营销环境分析、国际市场营销调研、国际市场购买者分析、国际市场营销战略、国际市场营销策略、国际市场网络营销等12章，每章都设有“学习目标”，每节开头都有相应的案例，以帮助读者更好地把握所学内容。
章后附有较强的案例研究，以培养学生的创造性思维。
《高职高专“十一五”规划教材：国际市场营销》可供高等院校经济管理类专业本、专科学生和从事国际营销研究与实践的人员学习和参考。

书籍目录

第一章 导论第一节 中国企业走向世界案例展示一、来自市场的挑战二、市场就是需求，需求就是市场三、国内市场营销与国际市场营销联系和区别四、学习国际市场营销理论及开展国际市场营销活动的意义第二节 激烈的国际市场竞争案例展示一、国际市场营销的内涵二、国际市场的内涵三、国际市场的新特点第三节 国际市场营销新观念案例展示一、国内市场延伸观念二、有限差异化观念三、本土化观念四、全球标准化观念五、全球本土化观念六、区域本土化观念思考题案例研究第二章 国际市场营销环境分析第一节 营销环境的变化蕴涵商机与威胁案例展示一、外部环境对市场营销环境的影响二、对微观营销环境的分析三、企业与市场营销环境的关系第二节 国际市场微观营销环境案例展示一、竞争者环境二、供应者、购买者和社会公众环境三、行业、市场的竞争结构分析第三节 国际市场宏观营销环境案例展示一、经济环境二、自然环境三、政治、法律环境四、社会文化环境思考题案例研究第三章 企业的机会市场第一节 国际市场营销信息系统案例展示一、信息工作的重要性二、国际市场信息系统三、跨国公司的市场信息系统第二节 国际市场营销调研案例展示一、国际市场调研的概念及特点二、国际市场调研的内容三、国际市场调研的渠道四、国际市场调研的方法五、国际市场调研的介绍第三节 国际市场营销预测案例展示一、市场预测的内容二、市场预测的一般程序三、市场预测方法的类型思考题案例研究第四章 国际市场购买者的行为分析第一节 国际市场消费者的行为分析案例展示一、消费者的购买行为二、消费者行为模式三、影响消费者购买行为的主要因素四、消费者购买的决策过程第二节 国际市场生产者的行为分析案例展示一、生产者市场的涵义和特点二、产业用品的分类三、生产者购买行为的影响因素四、对不同生产者购买行为的营销策略第三节 中间商、政府和社团市场的行为分析案例展示一、中间商市场及其购买行为二、政府市场及其购买行为三、非营利组织及其购买行为思考题案例研究第五章 国际营销市场细分与定位第一节 国际市场细分案例展示一、国际市场细分的含义二、国际市场细分的类型三、细分市场的要求第二节 国际目标市场的选择案例展示一、选择国际目标市场的必要性二、选择国际目标市场的标准三、确定国际目标市场应遵循的原则四、国际目标市场选择的策略第三节 市场定位案例展示一、市场定位的概念二、国际目标市场定位三、企业定位的合理选择四、企业的市场定位方式五、企业的市场定位步骤思考题案例研究第六章 国际市场营销战略第一节 国际市场进入战略案例展示一、国际市场进入战略的分析框架二、企业国际化战略目标进入方式的选择三、我国企业国际市场进入方式的选择四、未来我国企业国际市场进入方式的战略性思考第二节 国际市场发展战略案例展示一、国际市场发展范围战略二、国际市场发展方向战略三、国际市场发展方式战略第三节 国际战略联盟案例展示一、国际战略联盟的形式二、国际战略联盟的动因三、建立有效国际战略联盟的原则第四节 国际竞争战略案例展示一、市场领导者战略二、市场挑战者战略三、市场跟随者战略四、市场利基者战略思考题案例研究第七章 产品组合策略第一节 产品与产品策略案例展示一、产品的含义二、产品组合三、进入国际市场的产品策略四、国际市场营销产品策略第二节 国际市场产品生命周期与营销策略案例展示一、产品生命周期二、产品生命周期原理三、产品生命周期各阶段的营销策略第三节 新产品开发策略案例展示一、新产品的概念和种类二、新产品的开发策略三、新产品的开发程序第四节 品牌和包装策略案例展示一、品牌和商标的含义二、品牌与商标策略三、包装及其策略思考题案例研究第八章 价格策略第一节 影响国际营销定价的因素案例展示一、企业产品成本二、国际市场供求三、国际市场产品竞争结构四、政府的价格调控政策与集团管制第二节 国际营销定价方法案例展示一、国际市场定价目标二、企业的定价方法第三节 国际营销定价策略案例展示一、新产品定价策略二、折扣定价策略三、心理定价策略四、产品组合定价策略五、价格调整策略六、差别定价策略思考题案例研究第九章 反倾销及其应对战略第一节 倾销的概念与分类案例展示一、倾销的含义及构成要件二、倾销的特征三、倾销的确定四、倾销的分类第二节 反倾销战略案例展示一、反倾销的含义二、反倾销诉讼的一般程序三、我国对进口产品反倾销调查的程序四、企业的反倾销战略第三节 反倾销应诉战略案例展示一、我国出口产品遭遇反倾销的特点二、国外反倾销对我国出口产品的影响三、反倾销应诉过程与战略思考题案例研究第十章 国际市场分销渠道策略第一节 国际企业的分销渠道及其类型案例展示一、国际市场分销渠道的概念二、国际市场分销渠道的类型三、国际企业分销渠道的功能第二节 国际企业的分销渠道策略案例展示一、影响国际营销分销渠道策略的因素二、国际企业的一般分销渠道策略三、国际企业的国际分销渠道策略第三节 国际中间

商的选择案例展示一、国际中间商的类型二、国外中间商的选择第四节 国际市场分销渠道的管理案例展示一、国际分销渠道选择的影响因素二、国际分销渠道的决策三、国际分销渠道的管理措施思考题案例研究第十一章 促销策略第一节 国际市场促销组合策略案例展示一、促销的本质二、促销的方式三、国际市场促销四、国际市场促销组合策略第二节 国际市场人员推销策略案例展示一、现代国际市场人员推销的功能和主要任务二、国际市场人员推销的优缺点三、国际市场人员推销的类型四、国际市场人员推销结构五、国际市场推销人员的管理第三节 国际市场广告策略案例展示一、国际广告的现状及特点二、国际广告策略三、国际广告媒体及其选择四、国际广告代理制度第四节 国际市场营业推广案例展示一、国际市场营业推广的分类与特点二、影响国际市场营业推广的因素三、国际市场营业推广策略的制订第五节 国际公共关系策略案例展示一、公共关系的含义及特点二、国际市场公共关系的任务和要求三、国际市场公共关系活动的程序四、国际公共关系活动的内容与形式思考题案例研究第十二章 国际市场网络营销第一节 Internet与网络营销案例展示一、网络营销的内涵二、网络营销的产生与发展三、网络营销的优势和劣势四、网络营销的内容第二节 国际市场网络营销的基本模式案例展示一、建立成功的企业营销网站二、网络营销工作的选择三、网络营销的基本模式第三节 网络营销策略案例展示一、企业选择网络营销的方式二、网络营销目标消费群体的选择三、网络营销的结算方式四、网络营销策略思考题案例研究参考文献

章节摘录

第二章 国际市场营销环境分析 【知识要点】 通过本章的学习：认识国际市场营销同企业营销环境的关系，国际市场环境分析对于国际营销决策的重要性，了解国际市场环境四大组成部分（经济、文化、自然、政治和法律环境）中各要素的意义，及其对国际市场营销的影响。
【技能要点】 学会分析企业的国际市场营销环境。
学会准确确认企业的竞争对手，并制订有效的营销对策。
【引子】三个旅行者 三个旅行者同时住进一家旅馆。
早上出门时，一个旅行者带了一把雨伞，一个拿了一根拐杖，第三个则两手空空。
晚上归来时，拿着雨伞的人淋湿了衣服，拿着拐杖的人跌的全身是泥，而空手的人却什么事情都没有。
前两个人都很奇怪，问第三个人这是为什么。
第三个旅行者没有回答，而是问拿伞的人，“你为什么淋湿而没有摔跤呢？”
“下雨的时候，我很高兴有先见之明，撑着雨伞大胆地在雨中走，衣服还是淋湿了不少。泥泞难行的地方，因为没有拐杖，走起来小心翼翼，就没有摔跤。”
再问拿着拐杖者，他说：“下雨时，没有伞我就拣能躲雨的地方走或者是停下来休息。泥泞难行的地方我便用拐杖拄着走，却反而跌了跤。”
空手的旅行者哈哈大笑，说：“下雨时我拣能躲雨的地方走，路不好走时我细心走，所以我没有淋着也没有摔着，你们有凭借的优势，就不够仔细小心，以为有优势就没有问题，反而有伞的淋湿了，有拐杖的摔了跤。”
任何一个企业的生存和发展，都要受到他所生存的社会环境的影响。
环境的变化可能会对企业的经营造成冲击和挑战，使企业受到“环境威胁”，也有可能对企业营销管理带来富有吸引力的领域和优势，使企业获得“市场机会”。
在营销过程中，优势是相对的，只有凭借客观的营销环境创造优势才能够取胜市场。
因此，企业必须像生物有机体一样，开启“环境之窗”，持续不断地监视其市场营销环境，随着环境的变化而不断调整自身的组织、战略和策略等一切可控因素，力求达到自身发展与周围环境的协调与平衡。

第一图书网, tushu007.com

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