

## <<饭店营销原理与实务>>

### 图书基本信息

书名：<<饭店营销原理与实务>>

13位ISBN编号：9787208068261

10位ISBN编号：7208068267

出版时间：2007-4

出版时间：上海人民

作者：贺学良

页数：462

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>

## <<饭店营销原理与实务>>

### 内容概要

本书是饭店管理专业系列教材之一。

在服务营销理论的基础上，根据国内外饭店业的发展趋势，系统论述了当今国内外饭店业的营销理念、营销策划、营销方式、营销手段、营销战略和营销管理，理论与实务并重，内容全面与专业深化兼备。

本书汇集了部分国内外饭店最新营销案例，有助于读者创新营销思路。

本书除了可作为高等院校饭店管理专业、旅游管理专业教材外，也可作为饭店经营管理人员学习饭店营销的实践性读本，还可以作为饭店、旅游职业教育岗位培训用书，以及相关从业人员的参考用书。

。

## <<饭店营销原理与实务>>

### 书籍目录

第一章 市场营销与饭店营销创新 第一节 市场营销学的发展和研究方法 第二节 企业经营观念的演变 第三节 饭店营销要素组合 第四节 饭店营销观念创新 第五节 饭店营销模式创新第二章 饭店营销调研和市场预测 第一节 饭店营销调研的内容和类型 第二节 饭店营销调研程序和方法 第三节 饭店营销分析系统 第四节 饭店市场预测第三章 饭店市场分析 第一节 消费者购买行为分析 第二节 饭店市场细分 第三节 饭店目标市场的选择 第四节 饭店市场定位第四章 饭店产品设计与创新 第一节 饭店产品概述 第二节 饭店产品的规划与设计 第三节 饭店产品的评价与筛选 第四节 顾客需求的变化和饭店新产品的开发第五章 饭店产品定价方法与策略 第一节 影响饭店价格的因素 第二节 顾客对饭店价格的感知 第三节 饭店定价方法与策略 第四节 饭店价格方案的制订和价目表的设计 第五节 收益管理第六章 饭店市场销售渠道的设计与管理 第一节 饭店销售渠道分类与协调 第二节 饭店销售渠道成员 第三节 如何参加国际旅游贸易展销会 第四节 饭店内部营销 第五节 饭店市场销售渠道选择与评估第七章 饭店市场推广与沟通 第一节 饭店营销因素组合与沟通系统 第二节 饭店广告促销策略 第三节 饭店其他宣传手段 第四节 饭店公共关系 第五节 饭店网络营销第八章 饭店市场销售技巧 第一节 饭店销售人员的素质要求 第二节 饭店销售人员的自我管理 第三节 饭店销售人员的推销技巧 第四节 饭店电话销售技巧 第五节 饭店市场销售促进第九章 饭店营销策划 第一节 饭店营销分析与策划类型 第二节 饭店营销机会的寻找与创造 第三节 饭店专项促销策划 第四节 饭店餐饮促销策划第十章 饭店营销部的运行与管理 第一节 饭店营销部的组织机构与岗位设置 第二节 饭店营销部的规章制度 第三节 饭店销售人员管理 第四节 饭店营销管理和营销控制主要参考文献

<<饭店营销原理与实务>>

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>