第一图书网, tushu007.com

<<《金融时报》营销案例>>

图书基本信息

书名：<<《金融时报》营销案例>>

13位ISBN编号：9787300060309

10位ISBN编号：7300060307

出版时间：2004-12

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[英]莱芙拉·里卡

页数：280

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

在生活的每一个角落，营销活动都有意无意地对我们产生影响。
可以说，它始终与我们同在。
首先，营销与交际相关。
营销是一门技巧，它通过一切可能的手段，让交际尽可能有效。
其中心思想是成功地将信息从一个个体传送到另一个个体，这个过程包含了人类所有的活动。
难怪营销会被认为是一门涵盖广泛而又丰富多彩的学科。
《〈金融时报〉营销案例（第2版）》以从《金融时报》中摘取的文章为基础，旨在阐明真实世界中营销活动的全貌。
《金融时报》是一家公正、切实地报道全球制造业、服务业或非营利机构中大大小小的组织活动的权威性发行商。
本书在版式上参考了布拉辛顿和佩蒂特的（BrassingtonandPettit）《市场营销原理》第2版（PrinciplesofMarketing）。
对任何一名想摆脱严格的理论性研究而从基于实践的角度来学习营销学的学生来说，都可以把本书作为研究这一方面的课本或工作手册。
本书有多种用途：营销从业人员——将能在书中发现一系列有趣的文章。
这些文章的论题正是他们在当今迅速变化与发展的社会环境中所面临的广系列热门话题。
本书也给他们提出了引人深思的问题。
营销学学生——展现在他们面前的将是一系列与主题相关的现实生活的实例。
这些实例可以独立钻研，也可以群组探讨，将激励他们去探索更多的问题。
本书富有逻辑性，将引领读者温故知新，融会贯通，以增强自身的专业知识。
研究人员——本书是一个浓缩版，涵盖了大多数的营销学原理教科书中的论题，否则这些彼此相关的问题很有可能被分割，出现在各个独立的章节中。
本书有利于将各个章节中的论题综合起来，阐明各式各样的营销活动之间的内在联系。
本书对于案例及其相关问题来说不失为一种有价值的资源，它弥合了理论与实践的隔阂。
作者简介：莱芙拉·里卡德（LevelaRickard）德蒙福德大学市场营销系的首席讲师，主攻国际市场营销。
她出生于美国北卡罗来纳州，在来英国之前一直就职于夏洛特的北卡罗来纳大学。
莱芙拉·里卡德目前已在德蒙福德大学任教12年，与基特·杰克逊结婚。
她出任德蒙福德大学市场营销系国际培训部主任时，曾出差到中国、印度尼西亚、苏联和法国，并与这些国家合作。
值得一提的是，在南非的约翰内斯堡，她成功设立了德蒙福德大学的商贸学院。
目前，她除了负责本科生和研究生的课程外，还负责该大学与英国特许市场学会的交流。
基特·杰克逊（KitJackson）德蒙福德大学市场营销系讲师，主攻非营利市场营销和产品管理及创新。
他久居莱斯特郡，曾在纺织部门的多家公司担任高级管理职务，对销售、市场营销和新产品开发有极大兴趣。
基特在德蒙福德大学工作7年，他参加了国际高级管理员培训项目，同时给研究生和本科生授课。
基特是莱芙拉·里卡德的丈夫。

第一图书网, tushu007.com

<<《金融时报》营销案例>>

书籍目录

前言致谢1　营销动态学2　欧洲营销环境3　消费者行为4　组织的购买行为5　细分市场6　营销信息与调研7　产品剖析8　产品管理9　新产品开发10　价格11　定价策略12　营销渠道13　零售商与批发商14　沟通与促销组合15　广告16　销售促进17　人员推销和销售管理18　直接营销与互联网营销19　公共关系、赞助与展览会20　战略营销21　营销计划、管理和控制22　服务和非盈利盈利性营销23　国际营销

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