

<<精准营销>>

图书基本信息

书名：<<精准营销>>

13位ISBN编号：9787301108635

10位ISBN编号：730110863X

出版时间：2006-7

出版时间：北京大学

作者：程绍珊，席加省 著

页数：252

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>

<<精准营销>>

内容概要

营销如战争，知己知彼，方能百战不殆。

传统的“跑马圈地”式的粗放型营销管理方式已经走到了尽头，“精耕细作”的精准营销才是企业营销管理发展的大势所趋，而精准营销的关键就在于对营销信息的科学管理与使用。

本书首先引导企业挖掘自身在营销住处搜集与管理方面存在的问题，然后指导企业如何根据自身的实际情况进行营销信息系统的建设，如何将营销信息管理与营销队伍的日常工作紧密结合，依靠现有的营销队伍和其他资源进行营销住处的搜集、调研、分析与应用，发挥营销信息对营销管理的决策的支持作用，协助企业科学地制定营销策略、提升销售业绩。

本书是和君创业深度咨询团队多年咨询经验与智慧的结晶，有助于企业进一步挖掘营销队伍的价值，使其在开拓市场的过程中成为搜集信息的中坚力量，为企业营销管理提供科学的决策依据。

<<精准营销>>

作者简介

和君咨询集团销顾问有限公司董事长。

国内著名实战派营销专家，曾主持数十个营销咨询项目，在获得客户良好口碑的同时也在国内营销界赢得了“第一市场操盘手”的美誉。

《销售与市场》《营销学苑》《销售与管理》专栏作者。

程绍珊先生带领的深度营销管理咨询团队，协助很多企业取得了营销管理与销售业绩提升的突破性成功，服务过的客户包括美的集团，步步高集团，沱牌曲酒，椰岛集团，拜耳（中国），六合集团，正虹集团，三和国际，西域酒业，欧普照明，伟雄集团，安格西玛（中国）公司，雨虹科技等多家企业。

<<精准营销>>

书籍目录

前言第一章 走出营销信息管理误区本章提要营销信息管理的八大误区陷入营销信息管理误区的五大原因走出营销信息管理误区的途径第二章 营销信息管理系统概述本章提要营销信息管理系统三大特征营销信息管理系统五大作用营销信息管理系统运作模式第三章 营销信息纵览本章提要营销信息概述营销环境信息产业结构信息竞争对手信息营销信息来源第四章 如何进行二手营销信息搜集本章提要二手营销信息概述二手营销信息主要信息源二手营销信息搜集的步骤二手营销信息搜集方法二手营销信息搜集的法律问题第五章 如何进行日常营销信息调研本章提要传统市场调研误区专项营销信息调研的特点与作用专项营销信息调研规划专项营销信息调研的准备专项营销信息调研实施专项营销信息调研的作用.....

<<精准营销>>

编辑推荐

营销如战争，知己知彼，方能百战不殆。
传统的“跑马圈地”式的粗放型营销管理方式已经走到了尽头，“精耕细作”的精准营销才是企业营销管理发展的大势所趋，而精准营销的关键就在于对营销信息的科学管理与使用。

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>