

<<市场营销原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<市场营销原理与实务>>

13位ISBN编号：9787302250463

10位ISBN编号：7302250464

出版时间：2011-4

出版时间：清华大学出版社

作者：孙肖丽 编

页数：223

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>

<<市场营销原理与实务>>

内容概要

本教材依照营销活动的基本过程和规律，系统介绍了市场营销的基本概念、市场营销环境的调研、目标市场策略、产品策略、价格策略、渠道策划、促销策略、商场营销等基本理论知识，并配以大量的案例，注重实践能力与专业技能训练。

本书既可作为市场营销、工商管理等经济类相关专业的教材，又可作为工商企业从业人员的在岗培训教材，对于广大社会自学者也是一本极为有益的参考读物。

<<市场营销原理与实务>>

书籍目录

- 第一章 市场营销概述
 - 第一节 正确理解市场营销
 - 第二节 市场营销理念
- 第二章 市场营销环境的调研
 - 第一节 市场营销宏观环境分析
 - 第二节 市场营销微观环境分析
 - 第三节 市场营销环境调研的基本方法
 - 第四节 市场营销环境调研的基本操作步骤
 - 第五节 调查问卷的设计
 - 第六节 市场营销环境的SWOT分工具
 - 第七节 市场营销环境调研报告编写格式
- 第三章 目标市场策略
 - 第一节 市场细分
 - 第二节 目标市场选择策略
 - 第三节 市场定位
 - 第四节 定位策划报告的编制格式及范文
- 第四章 产品策略
 - 第一节 商品基本概念
 - 第二节 产品的品牌策略
 - 第三节 产品组合策略
 - 第四节 产品的市场生命周期
 - 第五节 产品整体策划方案编写格式
- 第五章 价格策略
 - 第一节 价格概述
 - 第二节 定价基本程序
 - 第三节 价格策略技巧
- 第六章 渠道策略
 - 第一节 渠道概述
 - 第二节 中间商类型
 - 第三节 选择销售渠道应注意的因素
 - 第四节 渠道的管理
 - 第五节 分销渠道策划报告编写格式
- 第七章 促销策略
 - 第一节 促销概述
 - 第二节 人员推销
 - 第三节 广告策略
 - 第四节 公共关系策略
 - 第五节 营业推广策略
 - 第六节 促销策划报告文本格式的编制
- 第八章 商场营销
 - 第一节 零售商圈的调查分析
 - 第二节 商场定价策略
 - 第三节 卖场营销要素设计
 - 第四节 商场实用促销
- 参考文献

<<市场营销原理与实务>>

章节摘录

在印度农村经营牙膏，尽管存在着许多挑战，但是高露洁的销售额仍增长了一倍。那么高露洁的诀窍是什么呢？

在农村赶集市的日子，高露洁将一辆装有发电机和录像机的大篷车开进村庄。

富有吸引力的乐曲使赶集的人们聚集过来。

大篷车先放一个半小时的娱乐录像，其中插播说明使用高露洁牙膏好处的宣传片。

许多看过录影的人会试用牙膏。

当然，他们并不想花掉一天的工资去买1管标准装的牙膏。

为此，高露洁专门准备了一种仅卖18美分30克装的小管牙膏。

大篷车行动耗资巨大，但经理们十分清楚这些投资是为了长远的回报。

高露洁公司的营销部门通过对印度农村的消费者进行调查发现，这是一个十分有潜力的市场。

有6亿多的农民，收入都很低，可能买不起标准装的牙膏，许多人根本没有电视机，通过电视广告劝说他们购买将无济于事。

在这种限制下，公司的做法是：准备小包装的牙膏，价格要低，以吸引他们尝试性购买和试用；他们很少去商店，那就送货下乡，方便购买；他们喜欢看电影，高露洁公司便租用闲置的宣传车既可放电影把他们吸引过来，又可在放映时插入广告，宣传使用牙膏的好处，劝说他们使用高露洁牙膏。

在制定了这样的营销计划后，还要配置执行营销计划所需的资源，如营销预算、营销人员、宣传车、产品以及宣传材料。

在计划实施过程中，还要了解计划的执行情况和效果，及时进行控制和调整。

从以上高露洁在印度农村成功营销牙膏的案例可以看出：要想与消费者有效地达成交换，作为营销主体的厂商，必须通过对消费者的调研，获取真实可靠的信息，据此来谋划市场营销的有关策略，以促成交换。

高露洁之所以能在印度农村打出一片天地，其功劳主要在营销，而不是推销。

是市场调研做得好，是对市场培育引导得好。

营销比推销具备更综合的功能，一般包括搜集市场信息、参与产品开发、定价、分销、促销沟通、售后服务等。

……

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>