

<<营销策划>>

图书基本信息

书名：<<营销策划>>

13位ISBN编号：9787307043282

10位ISBN编号：7307043289

出版时间：2004-8

出版时间：武汉大学出版社

作者：杜达义,王琼

页数：277

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>

## <<营销策划>>

### 内容概要

本书源于市场营销学的基本原理，同时对市场营销所涉及的问题有较深入的拓展，注重理论和实践相结合，注重融合提炼、改造创新。

全书内容新颖、通俗易懂且适用范围广，既可作为大专高职高专院校市场营销专业营销策划课程的教材，也可供企事业单位的营销管理干部以及职工培训和自学使用。

## &lt;&lt;营销策划&gt;&gt;

## 书籍目录

总序前言第一章 导论 第一节 策划与营销策划 第二节 营销策划的一般流程 第三节 营销策划的创意 [思考题]第二章 企业营销策划的策划观 第一节 群体策划观与系统策划观 第二节 辩证营销策划观与顾客满意策划观 第三节 合作竞争策划观 [思考题]第三章 营销策划前的市场调研与环境分析 第一节 市场调研 第二节 企业的外部环境分析 第三节 企业的内部环境分析 [思考题]第四章 营销策划方案的撰写 第一节 营销策划方案的基本结构 第二节 营销策划方案的一般撰写技巧 第三节 营销策划人员的素质与能力 [思考题]第五章 企业战略策划 第一节 企业战略概述 第二节 企业战略总体策划 第三节 企业经营战略策划 [思考题]第六章 目标市场策划 第一节 市场机会与市场细分 第二节 目标市场选择策划 第三节 目标市场进入战略战术策划 [思考题]第七章 产品策划 第一节 产品策划概述 第二节 产品策划的理论及背景知识准备 第三节 产品策划的基本工具、手段和运用技巧 第四节 产品策划流程 [思考题]第八章 价格策划 第一节 价格策划概述 第二节 价格策划的理论及背景知识准备 第三节 价格策划的基本方法、手段和运用技巧 第四节 价格策划流程 [思考题]第九章 营销渠道策划 第一节 营销渠道策划概述 第二节 营销渠道策划的理论及背景知识准备 第三节 营销渠道策划的基本工具、手段和运用技巧 第四节 营销渠道策划流程 [思考题]第十章 促销策划 第一节 促销策划概述 第二节 促销策划的理论及背景知识准备 第三节 促销策划的基本工具、手段和运用技巧 第四节 促销策划流程 [思考题]参考文献

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>