<<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,注重融合提练、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。

<<营销策划>>

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 第一节价格策划流程 [思考题]第九章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的理论及背景知识准备第三节营销渠道策划概述第二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的理论及背景知识准备第三节位销策划的理论及背景知识准备第三节位销策划的理论及背景知识准备第三节位销策划的基本工具、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

<<营销策划>>

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