第一图书网, tushu007.com

<<现代汽车营销技巧>>

图书基本信息

书名：<<现代汽车营销技巧>>

13位ISBN编号：9787504543448

10位ISBN编号：7504543446

出版时间：2004-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：边浩毅

页数：169

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在竞争日益激烈的汽车销售市场中，汽车营销已具有了更高的观赏性、更强的亲和力和更出色的现场感。
可以说，汽车营销已进入了“ 文化时代 ”，这是汽车营销模式的创新发展，也是汽车营销的发展趋势。
本书在系统介绍商品营销学理论知识的基础上，紧密结合汽车营销的特点，重点介绍了汽车商品的定价、分销、人员推销、营业推广、广告宣传、公共关系、保险及营销管理等技巧。
全书列举了大量生动鲜活的实例，并深入分析了一些典型营销案例，相信本书将会对广大汽车营销人员、购车者具有实际指导意义。
本书由浙江交通职业技术学院边浩毅编写，浙江交通职业技术学院陈文华审稿。

<<现代汽车营销技巧>>

书籍目录

一章　汽车发展与营销　1—1汽车的产生与发展　1—2汽车与社会发展　1—3汽车营销第二章　汽车营销环境　2—1汽车营销的宏观环境　2—2汽车营销的微观环境　2—3我国的汽车市场概况　2—4入世后我国汽车营销市场面临的机遇与挑战第三章　汽车品牌技巧　3—1汽车品牌概述　3—2优秀汽车企业品牌运作案例　3—3国内外品牌比较第四章　汽车包装与设计技巧　4—1汽车包装概述　4—2汽车结构包装技巧　4—3汽车定型包装技巧第五章　汽车定价技巧　5—1汽车定价概述　5—2汽车定价策略　5—3汽车市场的价格策略案例第六章　汽车分销技巧　6—1汽车分销概述　6—2汽车分销的形式　6—3汽车分销策略案例第七章　汽车营销人员推销技巧　7—1汽车营销人员推销概述　7—2汽车营销人员推销技巧　7—3汽车企业中营销人员推销的案例——江铃公司首创“地毯式”行商第八章　汽车营业推广技巧　8—1汽车营业推广概述　8—2汽车营业推广的形式与策略　8—3汽车营业推广实用案例第九章　汽车营销广告宣传技巧　9—1汽车营销广告宣传概述　9—2汽车营销广告宣传策略　9—3汽车营销广告宣传案例第十章　汽车营销公共关系技巧　10—1汽车营销公共关系概述　10—2汽车营销公共关系策略　10—3汽车营销公共关系实用案例第十一章　汽车保险技巧　11—1商业保险概述　11—2汽车保险概述　11—3汽车保险承保实务第十二章　汽车营销者管理技巧　12—1汽车营销者管理概述　12—2汽车营销者管理案例——上海通用汽车公司CRM实施案例参考文献

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