

<<道路甩挂运输组织技术及其应用实践>>

图书基本信息

书名：<<道路甩挂运输组织技术及其应用实践>>

13位ISBN编号：9787504738332

10位ISBN编号：7504738336

出版时间：2011-4

出版时间：中国物资出版社

作者：高洪涛，李红启 著

页数：268

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>

## 内容概要

《道路甩挂运输组织技术及其应用实践》是针对道路甩挂运输组织关键技术的专著。全书内容分为两部分。

共9章，第一部分阐述道路甩挂运输组织关键技术。

包括道路甩挂运输市场需求分析技术、道路甩挂运输运能资源配置技术、道路甩挂运输组织主体及其运作方式；第二部分介绍道路甩挂运输组织技术在山东省的应用实践，主要包括山东省道路甩挂运输市场需求分析、山东省甩挂运输网络节点规划、山东省鼓励和引导发展道路甩挂运输的系列化政策措施建议。

《道路甩挂运输组织技术及其应用实践》可供道路运输和物流领域的决策者与管理者、科研工作者参考，并可作为高等院校相关专业教师、学生的科研与教学参考用书。

## 作者简介

高洪涛，工学博士、研究员，现工作于山东省交通运输厅。

迄今已出版《道路甩挂运输组织理论与实践》、《公路运输现代化转型理论研究》、《山东省交通运输现代化战略研究》、《政治文化论》等著作17部，发表学术论文百余篇。

李红启，讲师、出站博士后、硕士生导师，现任教于北京航空航天大学交通科学与工程学院。

书籍目录

第1部分 道路甩挂运输组织关键技术1 道路甩挂运输概论1.1 道路甩挂运输基本原理1.1.1 甩挂运输的概念1.1.2 甩挂运输所用主要装备1.1.3 甩挂运输的优势1.2 道路甩挂运输发展的内在动因1.3 我国道路甩挂运输发展的外在动因1.3.1 工业化与信息化融合1.3.2 应对气候变化与交通运输节能减排1.3.3 交通运输行业的科学发展1.4 国内外道路甩挂运输发展概况1.4.1 美国甩挂运输发展概况1.4.2 欧洲甩挂运输发展概况1.4.3 澳大利亚甩挂运输发展概况1.4.4 我国道路甩挂运输发展概况2 道路甩挂运输市场需求分析技术2.1 我国道路甩挂运输发展的经济背景2.1.1 工业化2.1.2 工业与道路运输2.1.3 工业发展水平与道路货物运输的协整分析2.1.4 甩挂运输与工业2.2 道路甩挂运输市场细分2.2.1 道路货物运输市场细分技术2.2.2 道路甩挂运输可承载的货物类别分析2.3 道路甩挂运输货物流量分析技术2.3.1 道路甩挂运输货物流量流向分析流程2.3.2 优势产业的选取方法2.3.3 产业梯度的计算方法2.3.4 产业联系与空间运输联系的互动发展3 道路甩挂运输运能资源配置技术3.1 道路甩挂运输挂车资源的整合3.1.1 关于载货汽车实载率的技术分析3.1.2 关于道路货运企业车辆保有量的技术分析3.1.3 挂车的整合3.2 道路甩挂运输牵引车运行方案设计3.2.1 牵引车运行路线3.2.2 牵引车技术作业站3.3 道路甩挂运输站场资源配置3.3.1 道路甩挂运输挂车基地3.3.2 “无水无轨港” 3.3.3 道路甩挂运输站场的内部布局.....第2部分 道路甩挂运输组织技术应用实践参考文献

章节摘录

细分市场有其存在的客观依据。

一方面，商品和服务之所以会在市场上被交换从而被消费者接受，是因为其使用价值能满足消费者某种特定的需要。

以特定的商品和服务来满足消费者的特定需求，这是实现商品和服务价值和使用价值的物质基础，这就在客观上为市场细分提供了基础。

另一方面，消费者需求的差异性是企业市场细分的基本依据。

在一些特定的商品市场，消费者对商品的要求和对企业销售策略的反应具有一致性，不妨称之为同质市场。

在同质市场，不同的生产者向市场、消费者提供的商品大致相同，竞争主要集中在价格上。

而在其他大多数的商品市场，购买者对同类商品的质量、价格等要求有明显的差异。

如两地之间的货物运输，速度、价格、安全准时性等，运输需求者的要求各不相同，这就是异质市场。

在异质市场上购买欲望和消费兴趣大致相同的消费者群，就构成一个细分市场。

2.道路货物运输市场细分的意义 市场细分被看做是市场营销学的一个基本理论：第一，它把市场从单一整体区分为多个相异的组成部分，反映了现阶段职能分工和专业化背景下各种市场的主要特征；第二，它以消费群体对商品和劳务的需求为依据划分市场的组成部分，能够反映产品差异化与服务多样化的特征；第三，细分市场的确定，为目标市场的选择提供了必要条件。

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>