

<<市场营销教程(下)>>

图书基本信息

书名：<<市场营销教程(下)>>

13位ISBN编号：9787508022406

10位ISBN编号：7508022408

出版时间：2001-5-1

出版时间：华夏出版社

作者：Charles Mallory,Lois K.Geller

译者：张智勇

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>

<<市场营销教程(下)>>

内容概要

埃文斯和伯曼的这本《市场营销教程(下)(第7版)》从当今商业世界大量鲜活生动的案例出发,整合了市场营销的传统和现代的各方面理论,详细考察了各种环境因素,对市场营销和营销经理的作用、市场营销与参与人员及受影响人员之间的相关性等作了生动且易于理解的阐述,是一部区别于菲利普·科特勒风格且又独具特色的市场营销教材,适合相关专业的本科生、研究生及从业人员阅读。

<<市场营销教程(下)>>

作者简介

乔尔·埃文斯，商学博士，研究方向是市场营销与公共政策，是霍夫斯特拉大学RMI杰出商学教授、市场营销教授和国际商业教授。

巴里·伯曼，商业博士，研究方向是市场营销与行为科学，是霍夫斯特拉大学WHM杰出商学教授、市场营销教授和国际商业教授。

<<市场营销教程(下)>>

书籍目录

下册第五篇 分销规划 第15章 有关分销规划和物流的讨论 概述 分销规划 物流
小结 关键术语 复习题 讨论题 案例一 科学界德勒顿工厂：85年一贯制的分销战略
案例二 CXS：一种联运的货运战略 第16章 批发 概述 批发的重要性 批发类型
批发的近期趋势 小结 关键术语 复习题 讨论题 案例一 日本批发商主宰国内市场
案例二 纳什芬奇：一家食品批发商的市场营销战略 第17章 零售 概述 零售的重要性
零售商的种类 零售规划的着眼点 零售业最近发展趋势 小结 关键术语 复习题
讨论题 案例一 在木工仓储商店：没有人害怕家庭库房商店 案例二 惊人宇宙公司：
强大的零售战略 篇末案例 市场营销同分销网络之间的关系 第六篇 促销规划.....第七篇 定价第
八篇 市场营销的管理附录：市场营销领域中的职业生涯词汇表

<<市场营销教程(下)>>

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>