第一图书网, tushu007.com

<<图书营销实用手册>>

图书基本信息

书名：<<图书营销实用手册>>

13位ISBN编号：9787508437798

10位ISBN编号：7508437799

出版时间：2006-1

出版时间：第1版 (2006年6月1日)

作者：杨贵山

页数：252

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

本书紧密结合入世后中国图书市场的变化，在回顾新中国成立后的图书营销历史变革后，深刻剖析了当前中国图书细分市场的特点和构成，提供了图书营销的新理念，介绍了图书一般营销策略及图书品牌建设，细致全面地阐述了图书营销成功的案例，可以使读者全面了解我国图书市场现状并掌握图书营销运作模式和操作手段。
阅读本书，读者可以全面学习图书市场营销理论，提高自身对图书市场的理性分析，客观认识入世后中国图书市场的环境变化，掌握常用的图书营销策略，关注图书细分市场的构成与发展，同时，本书还为读者提供了大量的实务操作模式和经营策略，使你在图书市场的营销实践中如虎添翼，大展宏图。
这是来自图书营销实践工作者常年拼搏在一线不断积累总结的宝贵结晶。
本书紧密结合入世后中国图书市场的变化，在回顾新中国成立后的图书营销历史变革后，深刻剖析了当前中国图书细分市场的特点和构成，提供了图书营销的新理念，介绍了图书一般营销策略及图书品牌建设，细致全面地阐述了图书营销成功的案例，可以使读者全面了解我国图书市场现状并掌握图书营销运作模式和操作手段。
本书的第二部分为图书市场营销人员提供了大量实用的实务资料，对广大图书出版发行从业人员提高图书营销能力大有裨益。
读者对象：出版社营销人员，各类书业从业人员；高校编辑出版、新闻传播专业师生；期刊、报纸营销人员；对我国当代出版业有关注的其他人士。

<<图书营销实用手册>>

书籍目录

前言地名索引第一部分　综述第一章　图书营销的历史沿革第一节　新华书店时代第二节　出版社自办发行第三节　民营书店的发展第二章　人世后的中国图书市场环境分析第一节　中国图书市场的开放与承诺第二节　出版物发行单位的准入制第三节　新华书店系统的改制与重组第三章　图书营销理论第一节　有效发行论第二节　无效发行论第三节　适度发行论第四节　市场占有论第五节　控制发行论第四章　中国大书城发展概述第一节　超级书店兴起的背景及优势第二节　国内超级书店的发展状况第五章　民营图书渠道转型及管理第一节　民营书业的简单历史回顾第二节　民营图书经销商的现状及存在问题第三节　民营图书经销商的转型现状与趋势第四节　出版商对民营图书经销商的管理对策第六章　图书一般营销策略第一节　书目营销第二节　新书投放第三节　读者俱乐部营销第七章　图书品牌营销常用手段第一节　塑造品牌第二节　发展品牌第三节　延伸品牌第四节　宣传品牌第八章　图书馆市场的开发与建设第一节　图书馆的市场有多大第二节　图书馆市场的四大发展特点第三节　如何开发与建设图书馆市场第九章　图书市场细分第一节　文艺类图书市场概况第二节　专业类图书市场概况第三节　教材图书市场概况第四节　教辅图书市场概况第十章　图书营销实例全析品牌的高度　团队的力量——“王牌单科”系列教辅图书的营销实战第十一章　图书营销与营销人才第一节　图书营销人才的素质与技能第二节　图书营销人才的挖掘与培养第三节　图书营销人才的职业规划第二部分　实用资讯附录1　中国主要出版集团情况一览表附录2　中国主要发行集团一览表附录3　营业面积5000平方米以上的全国大书城分布情况附录4　中国内地大型出版物物流中心一览表附录5　中国书刊发行协会编委名单附录6　国内主要出版社团简介附录7　国内主要出版媒体简介附录8　国内主要出版研究机构简介(全国设立出版印刷专业的大专院校一览表）附录9　中国目前主要中大型图书馆名录附录10 中国部分大学图书馆名录附录11 获得总发权的企业一览表附录12 国内主要网上书店附录13 书市书展附录14 发行系统行业协会简介附录15 图书营销大事记附录16 全国主要城市图书批发市场附录17 图书营销实用表格表1：××图书发行公司大卖场合作资格评估标准表2：产品月度销售额统计表表3：广告投放预算表表4：经销商客户管理人员信用分析表表5：经销商客户销售收款状况分析表表6：经销商客户信用度分析表表7：经销商客户员工信用度分析表表8：区域经理销售额统计表表9：书店促销活动计划书表10：××(书店）客户档案表表11：书店情报检查表表12：××图书发行公司区域经理日工作计划表13：××图书发行有限公司经销商评估量表表14：××图书发行公司客户拜访报告表参考书目

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