

<<科特勒营销策略>>

图书基本信息

书名：<<科特勒营销策略>>

13位ISBN编号：9787508610030

10位ISBN编号：7508610032

出版时间：2007-12

出版时间：中信出版社

作者：菲利普·科特勒

页数：236

译者：高登第

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>

## <<科特勒营销策略>>

### 内容概要

“现代营销学”之父极具影响力的经典著作！

科特勒就是营销的同义词。

无论你在营销界的角色是什么，都应该阅读这本书。

——阿尔·里斯《定位》合著者本书收录了大量最新的优秀营销条例，对变化迅速的营销战略与战术，做了绝佳的评述。

——弗雷德里克·韦伯斯特 达特茅斯学院管理学教授本书告诉你如何实现市场和利润的双赢，如何创造并管理不同客户的需求。

——罗伯特·高尔文 摩托罗拉公司前CEO书中令人耳目一新的观点与缜密的叙述，可指导高级主管从容应对来自强势客户、全球化力量与新科技的挑战。

——戴维·艾克《打造强势品牌》作者一部经典著作……对于如何发掘、赢得和留住客户等困扰已久的难题提出了最新的见解。

——乔治·戴《市场驱动战略》作者通过本书，你可以与这位世界级的营销思想家进行交流，这是一个千载难逢的机会。

——伦纳德·贝里《发现服务的精神》作者菲利普·科特勒是国际上公认的市场营销学权威。他是美国西北大学凯洛格管理研究生院S.C.庄臣父子公司资助的杰出国际营销学教授，曾获得芝加哥大学经济学硕士学位和麻省理工学院经济学博士学位。

他还曾在哈佛大学从事数学方面的博士后和在芝加哥大学从事行为科学方面的博士后研究。

科特勒教授现在是许多大公司在营销战略和计划、营销组织、整合营销方面的顾问，包括IBM公司、通用电气公司、美国电话电报公司、霍尼韦尔公司、美洲银行、斯堪的纳维亚航空公司、米其林公司等。

## <<科特勒营销策略>>

### 作者简介

菲利普·科特勒，全球“营销大师”，现代营销学之父，用全新的理念、权威的视角，将营销领域的基本理论和专业精华浓缩于这部经典性著作。

通过科特勒渊博的见解，你可以迅速更新你的营销知识和技能，了解到资料库营销、关系营销、高科技营销、全球化营销、网络营销等热门营销理念，从容应对超级竞争、全球化和互联网所带来的新挑战和新机遇。

科特勒的许多营销操作和实践已经得到美国电报电话公司、通用电气、福特汽车、杜邦公司、IBM公司、惠普公司等全球财富500强企业的验证和推广。

最重要的是，本书解决了困扰许多经理人的常

<<科特勒营销策略>>

书籍目录

序言第一篇 战略性营销第一章 跨世纪营销制胜的营销秘诀独特的营销战略常见的营销问题我们需要  
营销梦想家现阶段的营销第二章 了解、创造、沟通与传递价值对营销的重大误解发掘并填补需求以偏  
概全？  
量身打造？  
营销管理的主要步骤第三章 市场机会与目标价值市场机会的定义市场机会的主要来源鼓励创意的产生  
扩张需求的主要途径评估并选择市场机会新产品成功的关键第四章 发展价值主张与建立品牌发展价值  
主张五种品质——价格关系推动全价值主张建立品牌打造品牌认同的工具评估品牌效果第

## <<科特勒营销策略>>

### 编辑推荐

“现代营销学”之父极具影响力的经典著作！

科特勒就是营销的同义词。

无论你在营销界的角色是什么，都应该阅读这本书。

——阿尔·里斯《定位》合著者 本书收录了大量最新的优秀营销条例，对变化迅速的营销战略与战术，做了绝佳的评述。

——弗雷德里克·韦伯斯特 达特茅斯学院管理学教授 本书告诉你如何实现市场和利润的双赢，如何创造并管理不同客户的需求。

——罗伯特·高尔文 摩托罗拉公司前CEO 书中令人耳目一新的观点与缜密的叙述，可指导高级主管从容应对来自强势客户、全球化力量与新科

<<科特勒营销策略>>

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>