

<<市场营销强化训练习题集>>

图书基本信息

书名：<<市场营销强化训练习题集>>

13位ISBN编号：9787511404671

10位ISBN编号：7511404677

出版时间：2010-7

出版时间：中国石化出版社

作者：赵忠芳，孙伟 主编

页数：204

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>

<<市场营销强化训练习题集>>

内容概要

本习题集对应教材各章配有相应的习题，包括单项选择题、多项选择题、名词解释、判断题、填空题、简答题、论述题及案例分析题，供学生随堂练习或进行课后复习自测；书后附有十套综合模拟试题及其答案，涵盖全书内容，可用作总复习练习及自测。

本习题集紧扣教材，并借鉴了近年来成人高考、自学考试及一些本专科院校相关专业的考试内容，既可作为财经类高职高专的课堂教学课后练习，也可供参加成人高考及自学考试的学生参考。

<<市场营销强化训练习题集>>

书籍目录

第一章 导论 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、论述题 八、案例分析题 参考答案第二章 市场营销环境 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、论述题 八、案例分析题 参考答案第三章 购买行为分析 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、论述题 八、案例分析题 参考答案第四章 市场营销调研 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、计算题 八、案例分析题 参考答案第五章 目标市场营销战略 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、名词解释 五、论述题 六、案例分析题 参考答案第六章 竞争策略 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、名词解释 五、简答题 六、论述题 七、案例分析题 参考答案第七章 产品策略 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、论述题 八、案例分析题 参考答案第八章 价格策略 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、计算题 八、案例分析题 参考答案第九章 渠道策略 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、填空题 五、名词解释 六、简答题 七、论述题 八、案例分析题 参考答案第十章 促销策略 一、单项选择题 二、多项选择题 三、判断题 四、名词解释 五、简答题 六、论述题 七、案例分析题 参考答案第十一章 营销组织与控制 一、单项选择题 二、多项选择题 三、名词解释 四、简答题 五、论述题 六、案例分析题 参考答案第十二章 市场营销新发展 一、单项选择题 二、简答题 三、案例分析题 参考答案附：市场营销综合练习题及答案综合题1综合题2综合题3综合题4综合题5综合题6综合题7综合题8综合题9参考答案(1-9)综合题10

<<市场营销强化训练习题集>>

章节摘录

1.市场营销信息系统是指一个由人员、机器和程序组成,它为营销决策者收集、挑选、分析、评估和分配适当的、及时的、准确的信息。

2.市场营销调研(Marketing Research),就是运用科学的方法,有目的、有计划地、系统地收集、整理和分析研究有关市场营销方面的信息,并提出调研报告,以便帮助管理者了解营销环境,发现问题及机会,作为市场预测和营销决策的依据。

3.抽样调查是指从调研总体中抽选出一部分要素作为样本,对样本进行调查,并根据抽选样本所得结果推断总体的调查活动。

4.时间序列分析法,即把某种经济统计指标的数值,按时间先后顺序排成序列,再将此序列数值的变化加以延伸,进行推算,预测未来发展趋势。

5.某一产品的市场总需求,是指在一定的营销努力水平下,一定时期内在特定地区、特定营销环境中、特定顾客群体可能购买的该种产品总量。

六、简答题 1.菲利普?

科特勒为市场营销信息系统所下的定义:是指一个由人员、机器和程序组成,它为营销决策者收集、挑选、分析、评估和分配适当的、及时的、准确的信息。

市场营销系统的构成:内部报告系统、市场营销情报系统、市场营销调研系统、市场营销分析系统。

2.按调研目的可分为探测性调研、描述性调研、因果关系调研。

(1) 探索性调研。

指企业对需要调研的问题尚不清楚,无法确定应调查哪些内容,因此只能收集一些有关的资料进行分析,然后再作进一步调研。

(2) 描述性调研。

指针对某一问题通过调研如实地记录并作客观的描述,诸如某种产品的市场潜量、顾客态度和偏好等方面的数据资料。

……

<<市场营销强化训练习题集>>

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>