第一图书网, tushu007.com

<<营销命门>>

图书基本信息

书名：<<营销命门>>

13位ISBN编号：9787512311282

10位ISBN编号：7512311281

出版时间：2011-1

出版时间：中国电力出版社

作者：石真语

页数：221

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

《营销命门：企业营销管理的误区与对策》从企业在市场营销过程中普遍存在的十大关键问题出发，提供解决思路和解决方案。
针对企业市场营销推进过程中广泛存在的问题，作者提出了推进市场营销管理的十项关键原则，并在此基础上，深入解读了推进营销过程中的系统化解决方案，以指引企业领导和管理人员有效规避此类问题的发生，促使市场营销真正起到优化企业效益，提升市场竞争力的作用。
《营销命门：企业营销管理的误区与对策》可供广大管理者及一线营销人员阅读，也可供咨询机构参考。

作者简介

石真语，智元集团董事长，总裁赢销教练，企业“智取业绩”实战操作系统创始人，现为清华、北大、人大等多所知名大学总裁班客座教授，企业赢销竞争力（ESFES）研究与传播导师。
2004年荣获中国营销精英“十大营销风云人物”称号，2005年被国家劳动和社会保障部、中国经营报社等多家机构联合评为“营销管理实战专家”。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

丛书序　在动荡中前行 前　言　营销管理的十项关键原则及其实践 第一章　缺失的价值——营销的灵魂何在 直面动荡的未来从价格战反思开始营销究竟要干什么你的形象价值百万拿什么主导竞争营销的致命伤在不确定中衰败动荡时代的机会第二章　纸上谈兵——营销为何缺乏实际效益在猫脖子上挂铃铛空谈的口号主义白上而下的恶果目标与执行的偏离轻视细节的恶果深陷战略泥潭战略规划源于实践过分重视竞争第三章　真假难辨的概念——概念营销的真与伪 你想说什么概念加法的谬误盲目创新概念概念模糊的灾难高度概括式聚焦集中于概念传达简单的才是最好的概念的专有法则在对立竞争中取胜从消费者需求开始第四章　大而全的陷阱——贪婪引发的营销灾难 第五章　差异化迷思——明确什么是有效差异化 第六章　信息传导偏差——反思营销传播的有效性 第七章　创造性危机——产品与营销行为创新的迷津 第八章　竭泽而渔的困境——市场培育的旧问题与新现实 第九章　资源配置难题——资源有限性的均衡发展策略 第十章　营销思维的革命——市场竞争的另一种思考 后记

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