

<<会展营销>>

图书基本信息

书名：<<会展营销>>

13位ISBN编号：9787562465829

10位ISBN编号：7562465827

出版时间：2012-3

出版时间：重庆大学出版社

作者：魏仁兴 编

页数：193

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>

<<会展营销>>

内容概要

本书的编写贯彻“学以致用”的原则，把会展活动作为产业，把会展项目作为主要研究对象，立足于组展商、承办方，研究会展活动中的市场行为，研究招展招商专员如何把会展产品和服务通过分析、策略、沟通，传递价值给参展商、采购商、销售商等会展专业观众的商务过程。全书由会展市场、会展产品、定价、沟通等7个情景构成。

本书除可供高职高专会展专业学生使用外，亦可作为会展行业人员培训的教材，或作为会展行业爱好者的参考读物。

<<会展营销>>

书籍目录

情景一 细分会展市场

任务一 判识会展市场环境

任务二 细分会展市场

任务三 选择会展目标市场

情景二 营销会展产品

任务一 界定会展产品

任务二 营销会展产品

任务三 制定会展产品开发策略

情景三 识别会展客户采购行为

任务一 分析会展企业顾客构成与特点

任务二 识别会展顾客采购特征巾

任务三 会展顾客购买决策过程

情景四 会展产品定价

任务一 分析展会产品与服务价格构成

任务二 如何定价?

任务三 使用定价技巧

情景五 会展营销沟通

任务一 认识会展营销沟通

任务二 选择沟通方式

任务三 建立有效沟通系统的步骤

情景六 会展营销策略

任务一 设计营销组合

任务二 展览会整体营销策略

任务三 制订展会品牌营销策略

情景七 营销技能训练

任务一 一分钟自我推销

任务二 电话营销训练

任务三 网络营销训练

任务四 演示训练

参考文献

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>