

<<汽车营销>>

图书基本信息

书名：<<汽车营销>>

13位ISBN编号：9787564024918

10位ISBN编号：7564024917

出版时间：2009-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：王世铮，高犇 编

页数：182

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>

<<汽车营销>>

内容概要

《汽车营销》较系统地介绍了汽车技术服务与营销人员所必需的汽车市场营销学，汽车营销技术、策略、销售方法以及售后服务等知识。

<<汽车营销>>

书籍目录

第一章 汽车营销人员的基本素质第一节 汽车营销人员的基本素质第二节 汽车营销人员的基本形象与沟通第三节 专业汽车营销人员应具备的汽车基本知识第二章 汽车消费者购买行为分析第一节 汽车消费者的购买行为第二节 汽车组织市场第三章 汽车营销策略第一节 汽车产品策略第二节 汽车价格策略第三节 汽车分销策略第四节 汽车促销组合策略第四章 汽车营销模式分析第一节 我国汽车营销模式概述第二节 汽车服务营销研究第三节 4S店汽车专营店零部件库存分析第四节 4S店汽车服务商的服务营销策略研究第五节 4S店营销模式分析第六节 4S汽车销售服务商服务补救研究第七节 4S汽车销售服务商的顾客忠诚成因分析及策略研究第五章 新型营销模式第一节 顾客满意营销第二节 关系营销第三节 绿色营销第四节 整合营销第六章 汽车产品的售后服务第一节 汽车企业的售后服务第二节 售后服务工作的基本工作流程第三节 中国汽车生产企业售后服务工作概况第四节 中国汽车零配件市场参考文献

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>