

<<市场营销案例分析>>

图书基本信息

书名：<<市场营销案例分析>>

13位ISBN编号：9787564134259

10位ISBN编号：7564134259

出版时间：2012-5

出版时间：东南大学出版社

作者：许彩国

页数：243

字数：300000

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>

<<市场营销案例分析>>

内容概要

《市场营销案例分析：低俗篇》针对当今市场中企业营销正走向低俗化的深渊这个问题，选取典型案例进行分析总结。

这不仅为市场营销案例教学课程提供了很好的素材，也给企业的低俗营销敲响警钟，指导中国的市场营销朝一个健康的方向发展，具有长远、开拓性的意义。

1. 案例精选。

《市场营销案例分析：低俗篇》精选了15个典型案例，包括汽车行业、图书行业、酿酒业、旅游业、网游行业等诸多行业。

案例均为近几年市场营销领域曝光的低俗化现象，社会反响强烈，针对性强。

2. 权威点评。

和《成功篇》《失败篇》一样，本书继续邀请上海财经大学、湖南商学院、华南理工大学、北京吉利教育集团、扬州大学、南京审计学院等高校的营销专家和学者，对案例进行独具视角的点评。

3. 理论联系实际。

书中涉及的案例均来自企业经营管理的第一线，有较强的借鉴作用。

及时充分的数据使案例的分析更准确、更深刻，无论对学生还是对企业来说都有很好的警示和借鉴意义。

<<市场营销案例分析>>

书籍目录

前言：营销难过美人关！

双乳峰：“波霸”代言—“名”惊人
车展营销：香车美人的路还能走多久？

红色旅游炒作：没文化真可怕
处女免票：哗众取宠能否赢得消费者的心
马诺：“拜金女”的自我营销
恒源祥：“羊”行天下惹人烦
高校营销：明争暗斗为生源
餐饮业：“勾引顾客”何其多
西门人人乐：上演印象派裸女饮料
天价五粮液：卖酒还是卖黄金
处女采茶：传承的不是习俗是低俗
券商营销：最赚钱行业也狂施“美人计”
久游网：制造噱头，不知廉耻
白酒业：行走在“仕途之路”
书模营销：美人当道，书何以堪？

后记

<<市场营销案例分析>>

章节摘录

一段时间以来，部分网络游戏营运企业借用当前因不雅照片或视频被网络传播而受到网民极大关注的当事女主角，通过邀请其代言或参与网络游戏的宣传活动，扩大游戏曝光率和影响力，相关活动造成了巨大的社会负面影响。

文化部文化市场司有关负责人说，网络游戏作为文化产品，健康的游戏内容、正确的价值取向、规范的经营活

动是保障全行业可持续发展的根本。网络游戏企业应当坚持社会效益优先，保护未成年人优先，规范自身的市场经营行为，为网络游戏用户提供健康、绿色的网络游戏产品和服务。

2.久游网的反应 2010年6月17日，久游网主办了《勇士OL》全球开测发布会，日本艺人苍井空及部分国内网络知名人物参加了发布会：并作为嘉宾与玩家进行了一些互动游戏活动。

2010年7月6日，文化部印发了关于加强网络游戏市场推广管理、制止低俗营销行为的通知，要求各级文化行政部门和文化市场综合执法机构进一步加强网络游戏市场的管理。

针对文化部的通知以及地方相关管理部门的有关通知精神，久游网决定，当即删除公司网站及产品官网相关活动报道，取消与之有关的所有活动，启动全面的整改措施，积极拥护文化部及相关管理部门的决定。

具体整顿措施如下：全面清除相关活动报道，并全面告知各媒体终止并删除与发布会有关的所有报道和评论，就此事件向全社会公开表示歉意，以尽快消除影响。

积极进行内部整改，对项目营销团队及主要负责人进行严肃处理，相关人员已经调离营销工作岗位。

同时组织全公司全员内部学习，以文化部通知和《网络游戏管理暂行规定》为抓手，为后续企业经营创造条件，坚决杜绝类似事情的再次发生，为绿色网游、健康娱乐做好工作。

3.公众的批评有位女性玩家称，她对苍井空尤为讨厌，不赞成用日本人做代言。

因为目前抵制日货的情绪仍然高涨，很多玩家可能因此而拒绝接受。

更有甚者，有的激进人群可能会有偏激的言行。

单撇开国仇家恨不谈，就说久游的游戏，大多数都是为青少年所热衷，请空姐代言意味了什么？

多多少少都会对青少年的心理产生极大的不利影响，这种营销手段不仅会危害祖国的下一代，更会加剧网游界的不正之风。

总的来说，因为游戏而引发的青少年犯罪比比皆是，希望游戏公司在牟利的同时，留存一点对社会的公德心。

她觉得，网游界的低俗营销就像是那些路边开门做生意的发廊，门口站着低俗不堪影响市容的涉黄人员，用十分为大众所不容的衣着方式来吸引着客源，网游界现在给她的感觉就是这样的。

如果这一手段没有人管，继续放任下去，毋庸置疑，必定会使整个社会的风气变得破败不堪，使人们的思想觉悟降低，甚至会导致犯罪率的上升。

.....

<<市场营销案例分析>>

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>