

<<市场营销理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<市场营销理论与实务>>

13位ISBN编号：9787565503139

10位ISBN编号：7565503134

出版时间：2011-7

出版时间：中国农业大学出版社

作者：马凤棋，张文贤 主编

页数：280

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>

## <<市场营销理论与实务>>

### 内容概要

由马凤棋和张文贤主编的《市场营销理论与实务》作为闽台“校校企”合作项目开发的教材，是围绕高等职业教育的培养目标，坚持以能力为本位，以实践为基础，以学生为主体，来确立理论体系和教材内容的。

具体内容包括营销导论篇(第一章市场营销学导论)、营销战略篇(第二章市场营销调研与预测、第三章消费者购买行为分析、第四章组织市场购买行为分析、第五章目标市场营销战略)、营销策略篇(第六章产品策略、第七章价格策略、第八章分销策略、第九章促销策略)、特殊市场营销篇(第十章客户关系管理、第十一章服务营销、第十二章农产品市场营销)等内容。

《市场营销理论与实务》可作为高等职业院校管理类、财经类、农科类专业的教学用书，也可作为公共选修课教材，还可作为营销人员提高理论知识与实践技能的培训、参考用书。

## <<市场营销理论与实务>>

### 书籍目录

#### 第一篇 营销导论篇

##### 第一章 市场营销学导论

案例引导 天福茗茶实行以客户为中心的营销策略

##### 第一节 市场营销及其核心概念

##### 第二节 市场营销观念的演变和发展

案例引导 皮尔斯堡面粉公司的新转变

##### 第三节 市场营销学的研究对象、研究内容和研究方法

##### 第四节 市场营销职业与职业素质

思考题

实训项目

案例分析 网上卖猪肉20万变百万

#### 第二篇 营销战略篇

##### 第二章 市场营销调研与预测

案例引导 台湾大润发超市的查价小组

##### 第一节 市场营销信息系统

##### 第二节 市场调查

案例引导 反季节 生产使漳州龙眼重现生机

##### 第三节 市场营销资料的收集

##### 第四节 市场预测

案例引导 哈默的预测

思考题

实训项目

案例分析 福建平和县利用信息化致富

##### 第三章 消费者购买行为分析

案例引导 台湾统一超商：“利他”哲学创造奇迹

##### 第一节 消费者市场与消费者购买行为模式

##### 第二节 影响购买行为的主要因素

##### 第三节 购买决策过程

##### 第四节 中国消费者购买行为的主要特征

思考题

实训项目

案例分析 佩氏农庄的失策

##### 第四章 组织市场购买行为分析

案例引导 台塑集团采购原材料的方式

##### 第一节 组织市场的分类和特征

##### 第二节 组织市场购买决策

##### 第三节 政府市场与政府采购

思考题

实训项目

案例分析 永辉超市独特的生鲜采购模式

##### 第五章 目标市场营销战略

案例引导 康师傅进军大陆市场的成功之道

##### 第一节 市场细分

##### 第二节 目标市场的选择

##### 第三节 市场定位

## <<市场营销理论与实务>>

思考题

实训项目

案例分析 十元一个的五彩萝卜

### 第三篇 营销策略篇

#### 第六章 产品策略

案例引导 农村包围城市，台湾微米以弱胜强

第一节 产品与产品组合策略的制定

第二节 品牌策略的制定

案例引导 什么是品牌、什么是商标？

第三节 包装策略的制定

案例引导 竞争加剧，出路何在？

第四节 产品生命周期各阶段营销策略的制定

案例引导 产品走下坡路了怎么办？

第五节 新产品的研发与扩散

案例引导 又黑又大

思考题

实训项目

案例分析 义乌无土花卉随小商品漂洋过海

#### 第七章 价格策略

案例引导 台湾连锁餐饮业价格战各出奇兵

第一节 企业定价目标

第二节 影响企业定价的因素

第三节 定价方法

第四节 定价策略

第五节 价格调整

思考题

实训项目

案例分析 农产品涨价接力赛

#### 第八章 分销策略

案例引导 “台湾农产品专卖店”将登大陆

第一节 产品分销渠道概述

第二节 中间商的类型

第三节 分销渠道的设计

第四节 渠道成员的激励与管理

第五节 商品的实体分销

思考题

实训项目

案例分析 福州超大现代农业公司的农产品营销网络

#### 第九章 促销策略

案例引导 台湾信华服装公司的确“有一套”

第一节 促销与促销组合

第二节 人员推销

案例引导 老太太买李子

第三节 广告促销

案例引导 孔府家酒广告

第四节 营业推广

案例引导 销售促进的“魔力”

## <<市场营销理论与实务>>

案例分析 不成功的促销

第五节 公共关系

案例引导 超大农业集团紧急采购台湾农产品

思考题

实训项目

案例分析 福建漳州农产品出口困境中“突围”

第四篇 特殊市场营销篇

第十章 客户关系管理

案例引导 王永庆卖米的故事

第一节 客户关系管理的重要性

第二节 创造客户价值与忠诚

第三节 客户关系管理的重要元素与工具

思考题

实训项目

案例分析 星巴克：将体验营销进行到底

第十一章 服务营销

案例引导 台湾的民宿

第一节 服务的本质

第二节 服务营销策略

第三节 服务质量管理与服务补救

第四节 内部营销与服务营销的挑战

思考题

实训项目

案例分析 细节决定成败台湾百货主打“精细服务”牌

第十二章 农产品市场营销

案例引导 台湾农产品为何好卖

第一节 我国农产品营销的现状与问题

第二节 农产品包装和加工策略

第三节 农产品定价策略

第四节 农产品渠道策略

第五节 农产品促销策略

思考题

实训项目

案例分析 养野鸡，利润比肉鸡高，市场销路好

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>