

<<科特勒营销全攻略>>

图书基本信息

<<科特勒营销全攻略>>

内容概要

本书是汲取了科特勒全部营销思想的精髓，将其贯穿于整个营销过程的各个环节，形成了一套贴近现代，可操作性强、系统化的营销策略。

本书结构简单明了、内容新颖。

科特勒，全名菲利浦·科特勒，生于1931年，被誉为“现代营销学之父”，现任西北大学凯洛格管理学院国际营销学终生教授。

科特勒拥有麻省理工大学博士、哈佛大学博士后研究以及其他八所大学的荣誉博士学位。他是全世界最早开设营销课程的学者，培养出不计其数的美国大型公司企业家，获奖无数，包括：“杰出营销学教育工作者”奖、“营销卓越贡献”奖，他是美国管理协会第一位“营销教育家”的获奖者，也是至今唯一三度获得《营销杂志》年度最佳论文奖的人。

科特勒博士著作众多，已翻译成二十多种语言，被五十八个国家的营销专家视为营销宝典，其中《营销管理》更被奉为营销圣经。

<<科特勒营销全攻略>>

作者简介

<<科特勒营销全攻略>>

书籍目录

第一章 行销是什么

行销是一种“文明战争”

三个行销时代

“4P”行销的重新定义

“口碑式”行销

形象与感性行销

“体验式”行销

企业对企业的行销

电话行销

关系行销

网络行销

行销趋势

第二章 行销管理

行销策略的制定、执行与监控

做好行销计划

产品品质是企业的基石

品牌的魔力

有效利用行销媒体

促销的双面性

从产品革新管理做起

企业“瘦身”易导致利润滑坡

创造未来

第三章 行销定位

市场区隔至关重要

选择目标市场

怎样做好市场调查

产品的市场定位

以客户为导向

市场以创意取胜

第四章 行销客户的认知

了解潜在客户

建立客户信息系统

了解客户的真实需求

重要的是客户转换率和保留率

了解客户才能影响客户

如何吸引客户主动购买

客户没有需求时如何行销

第五章 行销团队的建设与管理

制定适度目标

团队的有效激励

绩效管理

打造学习型团队

第六章 行销渠道

第七章 开启成功行销的大门

第八章 创建永续行销之道

<<科特勒营销全攻略>>

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>