

<<吸引投资者>>

图书基本信息

书名：<<吸引投资者>>

13位ISBN编号：9787810846516

10位ISBN编号：7810846515

出版时间：2005-9

出版时间：东北财大

作者：[美]菲利普*科特勒

页数：133

字数：150000

译者：范秀成

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>

<<吸引投资者>>

内容概要

本书将解释不同的资金来源以及出资人如何决定在众多的借贷者中支持谁。

一旦您理解了不同类型的投资者是如何思考的，您就能够认识您的企业最适合的投资者并得到财务支持。

每位商人最终都在为资本展开竞争，因此必须用事实和令人信服的论据来推销自己。

本书的第一部分扼要介绍了资本市场，第二部分描述了资本市场的动作，第三部分分析了如何用营销理念和工具来吸引您的企业所需的资金。

本书是“现代营销之父”科特勒先生与赫玛文·卡塔加亚和大卫·扬两位学者合作的一部营销力作。它围绕资本需求者和资本提供者这一对供需关系展开论述，站在营销的独特视角对现代投资与金融市场中常见的问题进行了全新的阐述。

本书所蕴含的丰富启示，可以使您的营销战略重现活力，并最终在资本市场中游刃有余，赢取竞争优势。

<<吸引投资者>>

作者简介

菲利普·科特勒是美国西北大学凯洛格管理学院国际营销学荣誉教授，也是营销学领域的权威学者之一。他曾著有35部著作，其中包括《营销管理》（现已发行至第11版）和《科特勒精选营销词典》。

赫玛文·卡塔加亚是MarPlus&Co.咨询公司（东南亚最著名的战略咨询公司之一

<<吸引投资者>>

书籍目录

第一部分 导论 第1章 向出资人的营销：资本市场要什么 第2章 筹集资本：不同筹资方式概述第二部分
了解资本提供者 第3章 企业早期阶段的融资：投资天使的作用 第4章 私人权益投资：释放企业的潜在
价值 第5章 金融机构：从银行和其他金融中介筹集资金第三部分 吸引和维持资本的方法 第6章 战略：
如何赢得投资者的思维份额 第7章 战术：如何赢得投资者的市场份额 第8章 价值：如何赢得投资者的
情感份额第四部分 结语 第9章 正确地进行营销

<<吸引投资者>>

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>