第一图书网, tushu007.com

<<营销策划>>

图书基本信息

书名：<<营销策划>>

13位ISBN编号：9787810937139

10位ISBN编号：7810937138

出版时间：2008-3

出版时间：合肥工业大学出版社

作者：王唤明

页数：308

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

第一图书网, tushu007.com

<<营销策划>>

内容概要

作为一门发展最快、思维最为活跃的学科，本书立足学科发展与实践最前沿，密切跟踪学科发展动态，在注重吸收当代营销策划的最新理论及实践成果的基础上，努力加以创新，加强实用性作为贯穿全书的编写风格。
本书每章以学习目标为开篇，以案例与思考为引导，既覆盖学科必要的知识点，又注重营销策划程序的讲解、实战与实景的描述和分析，系统阐述了营销策划的方法、实施步骤及注意事项，从营销战略策划、营销战术策划等层面详细介绍了营销定位策划、形象策划、产品策划、价格策划、渠道策划、促销策划等内容。

第一图书网, tushu007.com

<<营销策划>>

书籍目录

第一章 策划与营销策划 第一节 策划 第二节 营销策划 第三节 策划业的现状与发展趋势 第四节 策划人 第五节营销策划书 案例 庆威方便米线品牌策划第二章 营销策划原理与创意 第一节 营销策划原理 第二节 营销策划创意 第三节 营销策划实务 案例 船牌液态皂上市策划纪实第三章 营销策划中势的运用 第一节 营销策划借势 第二节 营销策划造势 第三节 事件与营销策划 案例 英雄乳品“借势运作”终端促销第四章 STP策划 第一节 市场细分与目标市场选择策划 第二节 市场定位策划 第三节 市场定位过程与策略策划 第四节 产品卖点策划 案例 江中健胃消食片市场定位策划案第五章 市场竞争策划 第一节 识别企业的竞争对手 第二节 一般竞争战略策划 第三节 企业竞争战略策划 案例 乐凯胶卷：市场保卫战第六章 产品策划 第一节 个别产品策划 第二节 产品组合策划 第三节 品牌策划 第四节 新产品开发与推广策划 案例 中联阿归养血糖浆营销策划第七章 价格策划 第一节 价格策划概述 第二节 价格制定策划 第三节 价格修改策划 第四节 价格变动策划 案例 格兰仕奇兵抢市场第八章 分销渠道策划 第一节 分销渠道网络策划 第二节 直复营销策划 第三节 物流系统策划 案例 康师傅清凉饮品上市策划第九章 促销策划 第一节 广告策划 第二节 公关策划 第三节 SP策划 第四节 推销策划 第五节 促销创新策划 案例 可口可乐：中国市场促销策划第十章 企业形象策划 第一节 企业形象策划的程序与基本原则 第二节 CIS导入的模式与时机策划 第三节 企业形象策划的开发与设计 案例 安徽天洋集团新世纪(国际)购物中心企业形象策划方案第十一章 整合营销策划 第一节 整合营销策划概述 第二节 整合营销策划实务 案例 大眼睛让消费者眼睛亮起来——“稀世宝”整合营销策划第十二章 顾客满意与服务策划 第一节 顾客满意 第二节 顾客满意度 第三节 顾客服务满意策划 第四节 服务品牌策划 案例 向星巴克学服务第十三章 企业商业模式策划 第一节 商业模式与商业模式策划 第二节 商业模式策划实务 案例 龙的集团逆向打通价值链参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第三节 策划业的现状与发展趋势　一、营销策划业的行业性质与行业特征　营销策划业是管理咨询服务业的一种，管理咨询服务是组织外部的专家对组织的有关事务进行诊断分析、提出参谋意见的活动。

专门从事咨询活动的行业为咨询业。

咨询业是一种智力服务型的行业，被誉为“防止跌倒的金手杖”，包括工程咨询、决策咨询、管理咨询（含营销策划）等，营销策划是咨询服务业的一个组成部分。

现代管理咨询是一种主要通过专业顾问团队。

有针对性地利用先进适用的管理技术和经验，协助委托企业系统地认识和解决管理中的关键问题、获取竞争优势的专业活动，它是管理、政策、信息、经贸、金融、工程、技术等方面的专家联合起来形成一个顾问团队，以智力资本向企业提供专业化服务的行为。

据统计，一个企业的顺利发展，30%靠政府指导，60%需要管理咨询业的服务。

发达国家的管理咨询业十分活跃，20世纪90年代中期，全球管理咨询业的年收入超　过500亿美元，其中，美国的收入估计为260亿美元，西欧等国家的收入估计为160亿美元。

世界各国咨询业的产值平均占国民生产总值的l%，发达国家一般占到2%-3%。

20世纪80年代以来，在欧美主要经济发达国家，管理咨询业以每年20V0-30%的速度增长，没有哪一种行业的发展速度可与之相比，其日益显著的影响已渗透到政治经济生活的许多领域。

第一图书网, tushu007.com

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