

<<市场营销学>>

图书基本信息

书名：<<市场营销学>>

13位ISBN编号：9787811136333

10位ISBN编号：7811136333

出版时间：2009-7

出版时间：湖南大学出版社

作者：杨慧，张湘赣 主编

页数：364

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>

## <<市场营销学>>

### 内容概要

本书共分为五篇17个章节，按照从战略——策略，从理论——管理实践的逻辑关系对市场营销基本原理进行基础、系统地论述。

本书每篇之后设计的“营销人物”中有“现代营销学之父”菲利普·科特勒及西方企业界的“金手指”弗朗西斯·麦奎尔的介绍及他们对中国营销的见解；同时通过现代营销的实战派人物史玉柱、董明珠的营销经历来分别阐释营销人的精神和品质。

## &lt;&lt;市场营销学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 导论 第1章 市场营销概述 导读小故事 第一节 市场和市场营销 第二节 市场营销的核心概念 第三节 市场营销学研究的基本内容 第四节 市场营销学的产生与发展 复习思考/案例分析 第2章 营销理论新发展 导读小故事 第一节 营销观念的演变 第二节 营销新发展 复习思考/案例分析 营销人物 菲利普·科特勒 第二篇 市场分析 第3章 市场调研与预测 导读小故事 第一节 市场营销信息系统 第二节 市场营销调研 第三节 市场营销预测 复习思考/案例分析 第4章 市场营销环境分析 导读小故事 第一节 市场营销环境概述 第二节 微观营销环境分析 第三节 宏观营销环境分析 第四节 营销环境分析方法 复习思考/案例分析 第5章 消费行为分析 导读小故事 第一节 消费者行为的含义 第二节 影响消费者购买行为的因素 第三节 消费者购买行为与决策 第四节 组织市场购买行为 复习思考/案例分析 营销人物 史玉柱 第三篇 市场营销战略 第6章 市场营销战略规划 导读小故事 第一节 营销战略概述 第二节 营销战略规划的基本程序 第三节 企业战略业务单元规划 第四节 企业成长战略 复习思考/案例分析 第7章 目标市场战略 导读小故事 第一节 市场细分 第二节 目标市场选择 第三节 市场定位 复习思考/案例分析 第8章 市场竞争战略 导读小故事 第一节 市场竞争者 第二节 基本竞争战略 第三节 市场地位与竞争策略 第四节 市场竞争战略分析工具 复习思考/案例分析 第9章 新产品开发战略 导读小故事 第一节 新产品 第二节 新产品开发过程 第三节 新产品的采用与扩散 复习思考/案例分析 第10章 品牌战略 导读小故事 第一节 品牌综述 第二节 品牌策略 第三节 品牌资产 第四节 品牌建设 复习思考/案例分析 营销人物 董明珠 第四篇 营销组合策略 第11章 产品策略 导读小故事 第一节 产品概念及其分类 第二节 产品组合与产品线决策 第三节 产品生命周期 第四节 商标与包装策略 复习思考/案例分析 第12章 定价策略 导读小故事 第一节 影响定价的因素 第二节 企业的定价目标 第三节 企业定价的基本方法 第四节 价格策略 第五节 价格变动与企业对策 复习思考/案例分析 第13章 营销渠道策略 导读小故事 第一节 营销渠道的含义 第二节 营销渠道的结构 第三节 营销渠道的设计步骤 第四节 营销渠道的控制与评估 第五节 营销渠道的冲突管理 第六节 零售与批发 第七节 现代物流管理 复习思考/案例分析 第14章 促销策略 导读小故事 第一节 促销及促销组合 第二节 促销沟通的步骤 第三节 广告策略 第四节 人员推销策略 第五节 销售促进策略 第六节 公关关系策略 第七节 整合营销传播 复习思考/案例分析 第五篇 市场营销管理 第15章 市场营销计划与组织 导读小故事 第一节 市场营销计划 第二节 市场营销组织概述 第三节 市场营销组织类型 第四节 市场营销组织设计 复习思考/案例分析 第16章 市场营销执行与控制 导读小故事 第一节 市场营销执行 第二节 市场营销控制过程 第三节 市场营销控制类型 复习思考/案例分析 第17章 营销策划 导读小故事 第一节 营销策划概述 第二节 营销策划程序 第三节 营销策划书 复习思考/案例分析 营销人物 弗朗西斯·麦奎尔 参考文献 参考网址

## &lt;&lt;市场营销学&gt;&gt;

## 章节摘录

第一篇 导论 第1章 市场营销概述 【学习目的与要求】 1. 熟悉市场和市场营销的含义  
2. 掌握市场营销的核心概念 3. 了解市场营销学概述 4. 了解市场营销学的产生与发展

【导读小故事】 有一家效益相当好的大公司，决定进一步扩大经营规模，高薪招聘营销主管。面对众多应聘者，招聘工作的负责人说：“为了能选拔出高素质的营销人员，我们出一道实践性的试题：就是想办法把木梳尽量多地卖给和尚。

”绝大多数应聘者感到困惑不解，最后只剩下三个应聘者：小伊、小石和小钱。

10日期限到。

负责人问小伊：“卖出多少？”

”答：“一把。

”“怎么卖的？”

”小伊讲述了历尽的辛苦，以及受到众和尚的责骂和追打的委屈。

好在下山途中遇到一个小和尚一边晒着太阳，一边使劲挠着又脏又厚的头皮，小伊灵机一动，赶忙递上了木梳，小和尚用后满心欢喜，于是买下一把。

负责人又问小石：“卖出多少？”

”答：“10把。

”“怎么卖的？”

”小石说他去了一座名山古寺。

由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了。

小石找到了寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。

应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。

”那山共有10座庙，于是买下10把木梳。

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>