

《市场营销实务》

图书基本信息

书名：《市场营销实务》

13位ISBN编号：9787300174389

10位ISBN编号：7300174388

出版社：章金萍 中国人民大学出版社 (2013-06出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《市场营销实务》

书籍目录

项目一 感悟营销 001 模块1 大家来讨论 阿里巴巴与“双十一” 002 模块2 基本知识 一、市场营销概述 002 二、核心营销概念 003 三、企业经营理念 006 模块3 操作指导 一、市场营销管理的基本过程 (308 二、公司成立的条件和流程 011 三、公司章程的拟定 014 模块4 案例学习 案例1：铂雅苑：幸福营销 019 案例2：加多宝与《中国好声音》 019 模块5 知识拓展 当今市场营销发展趋势 020 模块6 团队项目实战训练 分组创立模拟公司 025

项目二 分析营销环境 027 模块1 大家来讨论 “诺亚方舟”：末日营销 028 模块2 基本知识 一、市场营销环境的含义与特征 028 二、微观市场营销环境 029 三、宏观市场营销环境 033 模块3 操作指导 一、“威胁—机会分析矩阵图”的绘制 038 二、SWOrr分析的步骤 04() 模块4 案例学习 案例1：《江南style》的营销策略 042 案例2：沃尔沃汽车携手林书豪中国行 043 模块5 知识拓展 企业战略规划 044 模块6 团队项目实战训练 为模拟公司进行SW()T分析 045

项目三 调研市场 047 模块1 大家来讨论 中国茶企的困境 ()48 模块2 基本知识 一、市场调研概述 ()48 二、常用的市场调研方法 049 模块3 操作指导 一、市场调研的基本流程 052 二、营销调研报告的结构、内容和撰写技巧 060 三、街头拦截调查 065 模块4 案例学习 案例1：格力空调长沙市场调研方案 067 案例2：格力空调长沙市场调研问卷 069 模块5 知识拓展 调查技术的IT化倾向 071 模块6 团队项目实战训练 设计调研问卷 072

项目四 制定营销战略 073 模块1 大家来讨论 宜家家居的营销战略 074 模块2 基本知识 一、市场细分 076 二、目标市场选择 078 三、市场定位 080 模块3 操作指导 一、市场细分的基本流程 083 二、目标市场选择的基本流程 084 三、市场定位的基本流程 086 模块4 案例学习 案例1：宝马汽车公司在欧盟的营销战略 089 案例2：农夫山泉饮用水的营销战略 090 模块5 知识拓展 市场定位图及其分析 091 模块6 团队项目实战训练 团队项目营销战略分析与策划 093

项目五 设计营销组合策略 095 模块1 大家来讨论 跳出西湖经营西湖 096 模块2 基本知识 一、产品组合概述 096 二、新产品概念 1 三、品牌策略 101 四、包装策略 104 五、影响定价的因素 106 六、定价方法 109 七、定价策略 113 八、分销渠道 116 九、中间商 119 十、促销 123 模块3 操作指导 一、新产品开发程序 130 二、设计品牌名称与标志 132 三、分销渠道设计与管理 133 模块4 案例学习 案例1：星巴克参战早餐市场 137 案例2：跨界合作——保险销售渠道谋变 137 模块5 知识拓展 整体市场推广策划方案格式及要点 138 模块6 团队项目实战训练 为模拟公司制定产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略 142

项目六 开展商务实战 143 模块1 大家来讨论 销售人员赵魁的故事 144 模块2 基本知识 一、客户开发 145 二、推销拜访 148 三、推销洽谈 153 四、交易促成 155 五、客户维护与投诉处理 158 模块3 操作指导 一、制定客户开发计划 160 二、制定拜访计划 161 三、客户异议处理流程 162 模块4 案例学习 案例1：打开客户购买决策的黑箱子 163 案例2：卖报王老汉的销售哲学 164 模块5 知识拓展 客户方格理论 165 八种方法有效维护客户 166 模块6 团队项目实战训练 校园商品展销活动 167 参考文献 169 后 记 171

《市场营销实务》

编辑推荐

《市场营销实务（第3版21世纪高职高专规划教材）/市场营销系列》编著者章金萍。本教材以营销职业岗位及岗位群要求的职业能力分析为依据，以营销职业岗位的工作流程为顺序，将教学内容整合成相互关联的六个项目：项目一，感悟营销；项目二，分析营销环境；项目三，调研市场；项目四，制定营销战略；项目五，设计营销组合策略；项目六，开展商务实战。每个项目下根据学习规律由浅入深设置了大家来讨论、基本知识、操作指导、案例学习、知识拓展、团队项目实战训练六个模块，便于学生思考、理解与操作。

《市场营销实务》

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：www.tushu000.com