

《如何制定成功的市场营销计划》

图书基本信息

书名：《如何制定成功的市场营销计划》

13位ISBN编号：9787531317333

10位ISBN编号：7531317338

出版时间：1997-08

出版社：春风文艺出版社

页数：212

译者：谢方/等

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

《如何制定成功的市场营销计划》

内容概要

内容提要

市场营销也许是导致企业成功最重要的决定因素。确定潜在的顾客并设法把他们变成实际上的买主，这是企业活动的精髓。然而，市场营销也是企业管理中最困难的方面，并且正在变得越来越困难。如今的市场变化迅疾难测，竞争日趋激烈，真正起作用的营销方法日新月异。

本书对营销计划的内容、设计与实施都进行了系统的论述。如果把制定一个营销计划比作一次路途艰险的旅行，本书恰像一张地图，指出了旅行的方向和沿途的山川险阻。

本书取材于美国一些优秀营销专家的成功经验，配有大量实际案例，内容充实而鲜活，实用性极强。

本书系“热狗丛书”之一，译自美国因克出版公司最新畅销书“经营管理书系”，本书中文版权由春风文艺出版社独家拥有。

《如何制定成功的市场营销计划》

书籍目录

目录

前言 营销之路崎岖而艰险

第一编 首要的迫切工作

第一章 你的营销计划

把艺术科学化

由于片面理解造成的错误的营销思想

认识营销的真相 研究更合理的营销方法

开始制定你的营销计划

第二章 营销综述

你的世界观

营销的个人特色

信箱：写作诀窍

抓住实质写作营销综述

以案例研究作为写作计划的开始

第三章 选择你的最佳计划

对选择做出评价

什么是市场营销计划？

营销计划与企业计划的比较

信箱：营销计划应该由谁来写？

适应企业发展不同阶段的三种营销计划

信箱：营销计划目录实例

营销计划应包括哪些内容

第二编 战略设计

第四章 市场

了解大格局

你的行业及其发展方向

外部世界如何影响你的行业

找出你需要的答案

化零为整

第五章 营销战略

你的顾客真正需要买什么？

你实际上在销售什么？

唯一的销售策略是重视顾客的最大利益

发现你的好处

利用知识与信息

第六章 你在市场中的定位

顾客如何看待你？

正确选择目标市场

信箱：利用价格作为市场定位工具

信箱：时时了解顾客

通向最佳市场位置的途径

第七章 评价竞争

你如何同他比高低？

谁是竞争对手？

你如何进行竞争？

在竞争中你如何争先？

来自竞争战场的教训

《如何制定成功的市场营销计划》

你的竞争优势

第三编 采取行动

第八章 与你的市场沟通

日益重要的信息

哪些信息是重点？

如何运用信息？

重点信息的选择：长处与短处

游击式营销：钱要花得值

微细营销：超越常规

最适合你的方法

第九章 营销预算

度量结果

营销预算及其制订过程

营销预算的好处何在？

完善你的预算

华尔街游戏方法

系统过程

信箱：度量不能度量的

第十章 时间表与管理

行动的细节

预算执行中四个常见的问题

执行预算是协调过程

监测项目的执行：通向未来的成功

当事情没有按计划进行

真实的论据

第十一章 微调计划

力求最佳营销效果

开拓新机会

将营销计划与企业的整体计划联接起来

向前看：新的力量

《如何制定成功的市场营销计划》

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