

# 《经典西方营销案例》

## 图书基本信息

书名：《经典西方营销案例》

13位ISBN编号：9789869082904

作者：伍俊

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](http://www.tushu000.com)

# 《经典西方营销案例》

## 内容概要

《经典西方营销案例》，作者：伍俊，收集整理了20个西方经典案例，通过案例的阐述，展示营销的魅力。

伍俊在该书中提到，在市场经济条件下，市场是一切经济活动的集中体现，然而，市场瞬息万变，如何从变中寻找不变，那就需要向成功者学习，这些成功者，往往都是经典的缔造者。

文章分为“出奇制胜营销法”“环境助力营销法”“巧用消费者购买行为”“营销巧借市场调研”“分销让营销更具力量”等五个章节，每个章节通过四个不同行业的成功案例阐述该章节的重点和核心，通过重点的梳理强化读者对于营销的整体认识。

# 《经典西方营销案例》

## 作者简介

伍俊，男，1982年出生于广东梅州，独创AID网络营销系统(Attention-Interest-Desire)、周营销循环体系、用户解读法等，梅州市点墨网络科技有限公司CEO，发一把创始人，点墨传媒核心成员。兼任多家企业营销顾问，不仅为国内众多中小品牌打开网络营销之路，更为美国、香港、韩国、马来西亚、日本、尼泊尔、台湾等地的品牌商打开中国市场提供过良好的品牌包装服务。

## 书籍目录

导语

### 第1章 出奇制胜营销法

- 1.1 案例一：花旗的经典营销路
- 1.2 案例二：福特公司起起落落
- 1.3 案例三：诺基亚的发展之路
- 1.4 案例四：耐克的非常规营销

### 第2章 环境助力营销法

- 2.1 案例一：柯达背后的数码环境
- 2.2 案例二：美欧转基因食品之争
- 2.3 案例三：微软的借势而生营销
- 2.4 案例四：TCL的成功崛起之路

### 第3章 巧用消费者购买行为

- 3.1 案例一：奥克斯拓展大陆市场
- 3.2 案例二：国美借力消费者崛起
- 3.3 案例三：宝洁的品牌扩张之路
- 3.4 案例四：斯沃琪借力打力营销

### 第4章 营销巧借市场调研

- 4.1 案例一：金维他神秘营销礼物
- 4.2 案例二：沃尔玛的连锁卖场路
- 4.3 案例三：家乐福从VMI中收益
- 4.4 案例四：戴尔借助调研敢为人先

### 第5章 分销让营销更具力量

- 5.1 案例一：爱普生如何选择中间商
- 5.2 案例二：奥妮敢“新”整合经销商
- 5.3 案例三：雀巢的分销苦旅和战果
- 5.4 案例四：Amazon的“鼠标”分销路

总结

# 《经典西方营销案例》

## 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](http://www.tushu000.com)