

# 《科特勒营销全攻略》

## 图书基本信息

# 《科特勒营销全攻略》

## 内容概要

本书是汲取了科特勒全部营销思想的精髓，将其贯穿于整个营销过程的各个环节，形成了一套贴近现代，可操作性强、系统化的营销策略。本书结构简单明了、内容新颖。

科特勒，全名菲利浦·科特勒，生于1931年，被誉为“现代营销学之父”，现任西北大学凯洛格管理学院国际营销学终生教授。

科特勒拥有麻省理工大学博士、哈佛大学博士后研究以及其他八所大学的荣誉博士学位。他是全世界最早开设营销课程的学者，培养出数不清的美国大型公司企业家，获奖无数，包括：“杰出营销学教育工作者”奖、“营销卓越贡献”奖，他是美国管理协会第一位“营销教育家”的获奖者，也是至今唯一三度获得《营销杂志》年度最佳论文奖的人。

科特勒博士著作众多，已翻译成二十多种语言，被五十八个国家的营销专家视为营销宝典，其中《营销管理》更被奉为营销圣经。

# 《科特勒营销全攻略》

## 作者简介

## 书籍目录

### 第一章 营销是什么

营销是一种“文明战争”

三个营销时代

“4P”营销的重新定义

“口碑式”营销

形象与感性营销

“体验式”营销

企业对企业的营销

电话营销

关系营销

网络营销

营销趋势

### 第二章 营销管理

营销策略的制定、执行与监控

做好营销计划

产品品质是企业的基石

品牌的魔力

有效利用营销媒体

促销的双面性

从产品革新管理做起

企业“瘦身”易导致利润滑坡

创造未来

### 第三章 营销定位

市场区隔至关重要

选择目标市场

怎样做好市场调查

产品的市场定位

以客户为导向

市场以创意取胜

### 第四章 营销客户的认知

了解潜在客户

建立客户信息系统

了解客户的真实需求

重要的是客户转换率和保留率

了解客户才能影响客户

如何吸引客户主动购买

客户没有需求时如何营销

### 第五章 营销团队的建设与管理

制定适度目标

团队的有效激励

绩效管理

打造学习型团队

### 第六章 营销渠道

### 第七章 开启成功营销的大门

### 第八章 创建永续营销之道

# 《科特勒营销全攻略》

## 精彩短评

1、营销的书，看看蛮有趣的。

# 《科特勒营销全攻略》

## 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)