

《市场营销经典案例》

图书基本信息

书名：《市场营销经典案例》

13位ISBN编号：9787040335323

10位ISBN编号：7040335328

出版时间：2012-2

出版社：高等教育出版社

作者：朱立 编

页数：330

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

《市场营销经典案例》

内容概要

《市场营销经典案例》

书籍目录

第一章 市场营销与市场营销学案例1 可口可乐与百事可乐的百年恩怨案例2 另类思维：王均瑶第二章 市场营销管理哲学及其贯彻案例1 麦当劳与肯德基是对手还是同盟案例2 商业奇才史玉柱：从巨人汉卡到脑白金第三章 战略规划与市场营销管理过程案例1 苹果：产品创新未来案例2 云南白药牙膏的品类营销第四章 市场营销环境案例1 戴尔挑战联想案例2 如家快捷酒店第五章 消费者市场和购买行为分析案例1 凡客诚品（VANCL）：互联网快时尚品牌案例2 健之佳的健康连锁经营之路第六章 组织市场和购买行为分析案例1 卡特彼勒公司的融资租赁案例2 阿迪达斯与耐克的运动大战第七章 市场营销调研与预测案例1 第五季：再造健力宝品牌案例2 中国10城市手机消费及品牌研究第八章 目标市场营销战略案例1 娃哈哈与乐百氏：中国饮料市场的逐鹿案例2 中国陶瓷何时走出国门第九章 竞争性市场营销策略案例1 柯达与富士的黄绿大战案例2 农夫山泉：水好还是卖点好第十章 产品策略案例1 铱星为什么陨落案例2 万科地产的品牌之路第十一章 品牌、商标与包装策略案例1 多品牌策略：P&G（宝洁）谁与争锋案例2 张裕“解百纳”的品牌纷争第十二章 定价策略案例1 价格屠夫：格兰仕案例2 美国西南航空公司打好价格牌第十三章 分销策略案例1 格力电器的渠道模式案例2 超级市场自愿连锁集团：SPAR第十四章 促销策略案例1 广告创造神话：秦池、爱多、哈药，没有完结的故事案例2 危机公关：美国强生与中国三株的比较第十五章 市场营销组织、计划与控制案例1 沃尔玛与家乐福的中国扩张案例2 渠道价格战：国美与苏宁电器的扩张第十六章 国际市场营销案例1 日本丰田汽车击败美国案例2 吉利汽车收购沃尔沃品牌第十七章 服务市场营销案例1 体验营销：星巴克咖啡与文化案例2 百年哈雷谁与争锋第十八章 市场营销的新领域与新概念案例1 概念营销：商务通科技打造产品新概念案例2 五粮液的品牌延伸附录 市场营销案例教学方法探讨参考文献

《市场营销经典案例》

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