

《营销管理（第15版）》

图书基本信息

《营销管理（第15版）》

内容概要

编辑推荐

作者菲利普·科特勒被誉为“营销之父”，他创立了营销学这门学科；
强调了塑造现代营销的三股重要力量：科技、全球化与企业社会责任；
全球商学院使用最广泛的教科书，一再列入管理类图书的必读书单；
提供了一名训练有素的营销人员必备的全部知识；

《营销管理（第15版）》

作者简介

书籍目录

第一篇 理解营销管理

第1章 定义营销新现实

第2章 制定营销战略与营销计划

第二篇 获取营销洞见

第3章 信息收集与需求预测

第4章 实施营销调研

第三篇 与顾客建立联接

第5章 创造长期顾客忠诚

第6章 分析消费者市场

第7章 分析企业市场

第8章 开发全球市场

第四篇 建立强势品牌

第9章 识别细分市场与目标市场

第10章 品牌定位

第11章 创建品牌资产

第12章 应对竞争和驱动增长

第五篇 创造价值

第13章 制定产品战略

第14章 服务的设计和管理

第15章 推出新的市场供应物

第16章 制定定价策略与方案

第六篇 价值传播

第17章 整合营销的

第18章 管理零售、批发和物流

第七篇 传播价值

第19章 整合营销传播的设计与管理

第20章 管理大众传播：广告、促销、事件和体验、公共关系

第21章 管理数字传播：在线营销、社交媒体营销和移动营销

第22章 管理人员传播：直复营销、数据库营销，以及人员销售

第八篇 承担营销责任以实现长期成功

第23章 全方位营销组织的长期管理

附录

章节试读

1、《营销管理（第15版）》的笔记-第166页

一些人会把他们的存款分别存入几个账户来满足不同的目的，尽管任何账户的资金可以用于任何目的。我就是这样的人：一张银联卡是专门用来网购的，因为里面的钱不会超过1万，安全，即使被盗，损失也不大；一张建行卡是用来卓越亚马逊的，因为那个时候亚马逊给建行卡有折扣，后来就一直没有解绑；其他的卡，也都各有用途。想想，自己搞这么复杂干什么？

另外，想起一件好玩的事情。读大学的时候流行写信。那个时候，给朋友写信，都是一下子买一堆邮票。丢了一张邮票很是心疼，反而是丢了8毛钱没有感觉，其实邮票也是8毛钱。

这正是而在第二种情况下，丢失的钱并没有归入任何账户，所以，50美元的票并没有超出你对音乐会的心理预算。我那个邮票是已经归入账户的，而8毛钱并没有归入任何账户。在心理上，丢了一张邮票，相当于我一封信，花了1.6块钱。嘻嘻。这种心理分析蛮有意思的。

《营销管理（第15版）》

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