

# 《终端营销实务》

## 图书基本信息

书名：《终端营销实务》

13位ISBN编号：9787303120772

10位ISBN编号：7303120777

出版时间：2011-3

出版社：北京师范大学出版社

页数：183

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)

# 《终端营销实务》

## 内容概要

《终端营销实务》立足于生产经营性企业产品在终端的营销，从建立一个新的终端网络来培养企业管理和市场营销一线的骨干人员，并在此基础上对原有的终端网络进行改造，以达到企业根本的经营目标。

《终端营销实务》从营销工作着手，对应企业终端营销人员的工作职责，先行了解营销市场环境，掌握了市场情况再进行终端开发及铺货，然后对建立直营、间接终端网络体系进行学习与训练，接下来是在建立好或开发好的终端店进行产品的陈列，基于此终端网络，对企业产品及形象进行终端促销，以塑造和提升企业品牌形象、促进产品市场与销量的扩大，并对企业终端营销的管理进行认知与训练，以提高终端营销的效率。

《终端营销实务》贯穿的高职教育教学新理念，知识理论以必需够用为度，项目贯穿，能力导向。以项目为教学导向，以任务为驱动力的行为教学模式融会其中，比较适合高职教学，也可以作为企业进行员工培训的教材。

## 书籍目录

- 项目一 终端营销认知
    - 任务一 分销渠道与终端
    - 任务二 终端及终端营销
  - 项目二 产品的市场营销环境分析
    - 任务一 产品的认知
    - 任务二 营销宏观环境分析
    - 任务三 终端竞争分析
    - 任务四 消费者需求分析
  - 项目三 终端商开发与终端铺货
    - 任务一 终端商的接触与沟通
    - 任务二 终端商信息收集与评估
    - 任务三 终端铺货
  - 项目四 终端店面设计与卖场布局
    - 任务一 终端店选址
    - 任务二 店面外观设计
    - 任务三 终端店标设计
    - 任务四 终端店卖场布局
  - 项目五 终端产品陈列
    - 任务一 终端店产品陈列
    - 任务二 终端产品陈列的区域
    - 任务三 产品的陈列方法
    - 任务四 产品终端陈列的方法
    - 任务五 终端陈列生动化
  - 项目六 终端促销
    - 任务一 终端促销认知
    - 任务二 终端促销策划与实施
    - 任务三 促销效果的评估与总结
  - 项目七 终端营销管理
    - 任务一 终端营销的管理策略
    - 任务二 终端营销的人力资源管理
    - 任务三 终端营销的目标管理
- 教学支持说明

# 《终端营销实务》

## 精彩短评

1、一般般，内容还是比较多，偏重理论介绍了！

# 《终端营销实务》

## 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)