

# 《营销策划》

## 图书基本信息

书名：《营销策划》

13位ISBN编号：9787307043282

10位ISBN编号：7307043289

出版时间：2004-8

出版社：武汉大学出版社

作者：杜达义,王琼

页数：277

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《营销策划》

## 内容概要

本书源于市场营销学的基本原理，同时对市场营销所涉及的问题有较深入的拓展，注重理论和实践相结合，注重融合提炼、改造创新。全书内容新颖、通俗易懂且适用范围广，既可作为大专高职高专院校市场营销专业营销策划课程的教材，也可供企事业单位的营销管理干部以及职工培训和自学使用。

# 《营销策划》

## 书籍目录

总序前言第一章 导论 第一节 策划与营销策划 第二节 营销策划的一般流程 第三节 营销策划的创意 [思考题]第二章 企业营销策划的策划观 第一节 群体策划观与系统策划观 第二节 辩证营销策划观与顾客满意策划观 第三节 合作竞争策划观 [思考题]第三章 营销策划前的市场调研与环境分析 第一节 市场调研 第二节 企业的外部环境分析 第三节 企业的内部环境分析 [思考题]第四章 营销策划方案的撰写 第一节 营销策划方案的基本结构 第二节 营销策划方案的一般撰写技巧 第三节 营销策划人员的素质与能力 [思考题]第五章 企业战略策划 第一节 企业战略概述 第二节 企业战略总体策划 第三节 企业经营战略策划 [思考题]第六章 目标市场策划 第一节 市场机会与市场细分 第二节 目标市场选择策划 第三节 目标市场进入战略战术策划 [思考题]第七章 产品策划 第一节 产品策划概述 第二节 产品策划的理论及背景知识准备 第三节 产品策划的基本工具、手段和运用技巧 第四节 产品策划流程 [思考题]第八章 价格策划 第一节 价格策划概述 第二节 价格策划的理论及背景知识准备 第三节 价格策划的基本方法、手段和运用技巧 第四节 价格策划流程 [思考题]第九章 营销渠道策划 第一节 营销渠道策划概述 第二节 营销渠道策划的理论及背景知识准备 第三节 营销渠道策划的基本工具、手段和运用技巧 第四节 营销渠道策划流程 [思考题]第十章 促销策划 第一节 促销策划概述 第二节 促销策划的理论及背景知识准备 第三节 促销策划的基本工具、手段和运用技巧 第四节 促销策划流程 [思考题]参考文献

# 《营销策划》

## 精彩短评

- 1、教材嘛，和大多数营销策划教材差不多。
- 2、哈哈，本书基本上还可以。买来不是自己用，送给朋友的！朋友是为了提前了解一下情况（营销方面的基本术语）才买的。对于这个价格的书籍来说，算是不错了！毕竟相当便宜。当然如果你想了解更深的知识和更多案例的话，可以考虑别的书籍。
- 3、都可以吧...这价位的...就这样...

# 《营销策划》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)