

《市场营销》

图书基本信息

书名：《市场营销》

13位ISBN编号：9787565404634

10位ISBN编号：7565404632

出版时间：2011-8

出版社：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：彭石普

页数：231

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

《市场营销》

内容概要

《市场营销:理论实务案例实训(第2版)》是为满足新时期我国高职高专教育教学改革对新型专业教材的需求而编写的。《市场营销:理论实务案例实训(第2版)1》根据“21世纪多元整合型一体化”最新课程理念设计,“以就业为导向”,紧紧围绕21世纪高职高专教育新型人才培养目标,依照“原理先行、实务跟进、案例同步、实训到位”的原则,全面展开兼顾“职业知识”、“职业能力”和“职业道德”的“教学”、“训练”与“考核”,着力体现“教、学、做、评”合一和“以学生为主体、以教师为主导、以训练为主线”的课程教学改革新思路。

全书内容依照以下逻辑线索展开:首先,对市场营销的基本概念、特点、观念、理论作一概要述说,让读者对市场营销这门课程有一个基本的了解和认识,旨在为从事市场营销工作奠定良好基础;接着,对市场环境与营销调研、消费者购买行为展开分析,让读者知道从事市场营销应该从何处入手、怎样入手;最后,阐述目标市场选择与市场定位、产品策略、定价策略、分销渠道策略、促销策略等市场营销的核心内容,熟练掌握并能在各种业务情境中巧妙运用这些策略的读者,将在市场营销工作中取得事半功倍的绩效。

为方便教学,《市场营销:理论实务案例实训(第2版)1》配有助学光盘、《学生手册》和网络教学资源包。

《市场营销:理论实务案例实训(第2版)1》可作为高职高专院校市场营销专业及相关专业的通用教材,也可供企业在职人员培训使用。

《市场营销》

作者简介

彭石普，郴州职业技术学院学术委员会副主任，教授，湖南省普通高等学校首届教学名师，湖南省职业院校省级专业带头人，“市场营销原理与实训”国家级精品课程负责人，订丁场营销省级精品专业负责人，市场营销专业省级教学团队带头人，中国人寿保险郴州分公司营销顾问、讲师团首席讲师，从事市场营销教学与管理27年，以市场营销专业的教学和研究见长。

书籍目录

第1章 市场营销概述

学习目标

引例

1.1 市场营销概念

1.2 市场营销观念

1.3 市场营销基本理论

本章概要

单元训练

单元考核

第2章 市场环境分析与营销调研

学习目标

引例

2.1 市场环境分析

2.2 市场营销调研

本章概要

单元训练

单元考核

第3章 消费者购买行为分析

学习目标

引例

3.1 消费者购买行为

3.2 影响消费者购买行为因素

3.3 消费者购买决策过程

本章概要

单元训练

单元考核

第4章 市场细分与目标市场定位

学习目标

引例

4.1 市场细分

4.2 选择目标市场

4.3 市场定位

本章概要

单元训练

单元考核

第5章 产品策略

学习目标

引例

5.1 整体产品

5.2 新产品开发

5.3 包装策略

5.4 品牌策略

5.5 产品生命周期策略

本章概要

单元训练

单元考核

第6章 定价策略

学习目标

引例

6.1 影响定价的因素

6.2 定价目标

6.3 定价方法

6.4 定价策略

本章概要

单元训练

单元考核

第7章 分销渠道策略

学习目标

引例

7.1 分销渠道选择

7.2 分销渠道管理

本章概要

单元训练

单元考核

第8章 促销策略

学习目标

引例

8.1 促销概述

8.2 人员推销

8.3 营业推广

8.4 广告促销

8.5 公关促销

本章概要

单元训练

单元考核

综合训练与考核

综合训练

综合考核

附录一 职业核心能力强化训练“知识准备”参照范围

附录二 案例分析、职业核心能力和职业道德训练与考核参照规范

主要参考文献

章节摘录

当时，气包是中国汽油匮乏的标志。气包不见了，那不就说明中国人现在开发了很大的油田吗？那么，油田在哪里？规模有多大？他们公司是否有利可图？日本人对这些照片展开了深入细致的研究。不久，《人民画报》上又刊登了一幅宣传铁人的照片。大雪漫天飞舞，铁人王进喜肩扛钻机零件，冒着暴风雪艰难却又顽强地跋涉在茫茫无垠的皑皑雪原。照片的背景有一块半掩着的火车站的标牌，上面“萨尔图”3个字依稀可辨。照片的下部印的是铁人气吞山河的豪言壮语：有条件上，没条件创造条件也要上。日本人仔细研究后，以照片上漫天飞舞雪花断定：中国新近开发的油田肯定在冰封千里的东北高寒地带。奇怪的是，他们在许多中国地图上始终没找到“萨尔图”这个火车站的名字。他们由此推断，这是新增加的运送工人上下班的火车台，并由此进一步推断，如果靠人拉肩扛将笨重庞大的钻机运到井位。那就可以肯定油田就在火车站的附近。就是这样一幅普普通通的照片却帮了日本人的大忙。他们通过反复研究论证，终于得出了正确答案：中国新开发的油田在东北松嫩平原人迹罕至的沼泽地带。1966年，王进喜出席了全国人民代表大会。日本人据此又推断出大庆油田大量出油了，否则，他当不了人大代表。后来，他们又根据《人民日报》的一幅钻塔照片上钻台手柄的样式推算出了油井的直径，再根据国务院的工作报告套算出了大庆油田的产量。根据这些资料，精明的日本人又对中国当时的国情进行了细致的分析，得出结论：中国开发这样大规模的油田，一定要引进技术和设备。冬季外运石油困难，运输量过大，中国肯定要搞综合利用。他们据此还设想在这样的气候和环境开发油田需要什么样的技术和综合利用的设备，并快马加鞭地进行设计，然后高枕无忧地一心等待中国人前来购买。日本人的构想比中国人自己的心思整整提前了4年。当中国以石油的综合利用向外国招标时，美国、英国、德国等方案均未被采纳，而日本石油化工设备公司却顺利地中标了。……

精彩短评

1、不错的 虽然是平邮 速度也蛮快

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