

<<营销策划>>

图书基本信息

书名：<<营销策划>>

13位ISBN编号：9787030141873

10位ISBN编号：7030141873

出版时间：2004-8-1

出版时间：科学出版社

作者：董丛文

页数：379

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：<http://www.tushu007.com>

<<营销策划>>

内容概要

营销策划是市场经济的伴生物，在竞争愈益激烈的市场经济条件下，竞争焦点往往不是企业“硬”的方面，如技术、设备、资金等，而更多的表现在“软”的方面，如管理、营销策划的创新能力。

《营销策划：原理与实务》系统地介绍了营销策划的原理、程序和方法。

《营销策划：原理与实务》共分为三个部分：第一部分是基础篇，介绍了营销策划的基本概念及程序，几种主要的策划方法及策划书的写作，市场调查的策划；第二部分为战略管理篇，介绍了营销战略与管理的策划内容和方法；第三部分为策略篇，介绍了各种营销策略的策划原理和方法。

<<营销策划>>

作者简介

董丛文，1986年进入经济管理研究领域，并开始承担相关课程的教学任务。
1992年以后，在教学之余，先后兼职二十几家企业的管理顾问和策划总监。
1997年，创立自己的管理顾问公司，以团队作业的方式为企业提供管理与营销方面的咨询以及企业培训服务。
从1998年开始。
为市场营销专业本科生和研究生讲授市场营销策划课程。
关于如何搞好市场营销策划课程的教学，他的观点是：不是市场型的老师，就教不出市场型的学生。

<<营销策划>>

书籍目录

第一篇 营销策划基础第1章 市场营销策划总论本章学习指引第一节 市场营销策划概述第二节 市场营销策划的研究对象和主要方法第三节 市场营销策划的主要内容第四节 市场营销策划的一般程序本章小结关键概念问题与应用第2章 市场营销策划方法论本章学习指引第一节 概念、主题、时空策划法第二节 金三角策划方法第三节 OK策划决策模式本章小结关键概念问题与应用第3章 市场营销策划书本章学习指引第一节 市场营销策划书概述第二节 市场营销策划书的基本构成第三节 市场营销策划书的表现技法第四节 市场营销策划书的完善第五节 市场营销策划书的介绍本章小结关键概念问题与应用第4章 市场营销调研策划本章学习指引第一节 市场营销调研策划概述第二节 市场营销调研目标的确立第三节 市场营销调研的内容第四节 市场营销调研方法第五节 抽样调查技术第六节 调研日程安排、组织机构与费用预算第七节 调研问卷设计第八节 实施调查与数据分析第九节 营销调研报告本章小结关键概念问题与应用第二篇 营销战略管理策划第5章 市场营销战略策划本章学习指引第一节 市场营销战略策划概述第二节 目标市场战略策划第三节 市场（角色）竞争战略策划第四节 全球市场营销战略策划本章小结关键概念问题与应用第6章 市场营销管理策划本章学习指引第一节 市场营销组织策划第二节 市场营销执行策划第三节 市场营销控制策划第四节 销售人员管理策划本章小结关键概念问题与应用第三篇 营销策略策划第7章 产品策划本章学习指引第一节 产品策划概述第二节 新产品开发策划第三节 产品组合策划第四节 产品品牌策划第五节 产品质量和包装策划第六节 产品生命周期管理策划本章小结关键概念问题与应用第8章 价格策划本章学习指引第一节 价格策划概述第二节 定价方法策划第三节 定价策略策划第四节 变动价格策划第五节 价格策划中的风险防范本章小结关键概念问题与应用第9章 分销渠道策划本章学习指引第一节 分销渠道网络设计策划第二节 分销渠道管理策划第三节 分销渠道中的实体分配策划本章小结关键概念问题与应用第10章 广告策划本章学习指引第一节 广告策划概述第二节 广告调查与分析第三节 广告目标、广告任务和广告方位第四节 广告媒体与诉求策略第五节 广告创意与文案创作第六节 广告表现策略第七节 广告预算编制本章小结关键概念问题与应用第11章 销售促进策划本章学习指引第一节 销售促进策划概述第二节 对消费者销售促进的策划第三节 对中间商销售促进的策划本章小结关键概念问题与应用第12章 公共关系策划本章学习指引第一节 公共关系策划概述第二节 公共关系策划的程序第三节 公共关系专题活动策划第四节 危机管理策划本章小结关键概念问题与应用第13章 专题营销策划本章学习指引第一节 网络营销专题策划第二节 服务营销专题策划第三节 关系营销专题策划本章小结关键概念问题与应用参考文献

<<营销策划>>

编辑推荐

《营销策划：原理与实务》特别注重营销策划知识的完整、系统与实际操作性，既适合大专院校市场营销、工商管理及其他相关专业用作教材，也适合工商企业管理者和企划人员培训及自学。

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:<http://www.tushu007.com>