

<<汽车及配件营销>>

图书基本信息

书名：<<汽车及配件营销>>

13位ISBN编号：9787561229026

10位ISBN编号：756122902X

出版时间：2010-9

出版时间：西北工业大学出版社

作者：李幸福，王怀玲 编

页数：316

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>

<<汽车及配件营销>>

内容概要

《汽车及配件营销》以国家对技能型人才培养为目标，在内容安排上以“必需、够用”为度，注重以就业为导向，以能力为本位，以实际操作为重点的原则，培养具有现代营销理念、创新精神和团队意识，掌握汽车市场营销技巧，善于捕捉机遇、开拓市场的汽车市场营销人才。

《汽车专业普通高等教育十二五规划教材：汽车及配件营销》共9个项目，主要内容包括汽车市场营销概述；汽车营销市场分析；汽车营销人员基本素质；汽车产品组合与定价策略；汽车的分销渠道及促销策略；汽车消费服务，汽车配件的管理；汽车及配件的营销实务；汽车电子商务与网络营销

《汽车专业普通高等教育十二五规划教材：汽车及配件营销》可作为高职高专院校汽车营销专业、汽车服务专业、汽车贸易专业、汽车维修等专业的教材，也可供从事汽车营销工作的相关人员参考。

<<汽车及配件营销>>

书籍目录

项目一 汽车市场营销概述任务1 熟悉汽车工业概况任务2 熟悉我国汽车市场的发展任务3 了解汽车市场营销任务4 了解汽车配件市场项目二 汽车营销市场分析任务1 熟悉汽车市场调查与预测任务2 熟悉汽车市场营销环境分析任务3 掌握汽车消费者购买行为分析任务4 了解国际国内汽车市场竞争状况项目三 汽车营销人员基本素质任务1 掌握汽车营销人员应具备的基本销售理念任务2 了解汽车营销队伍的建设任务3 熟悉汽车营销人员必备素质任务4 熟悉汽车营销人员基本礼仪交际技巧任务5 熟悉订立汽车买卖合同任务6 熟悉汽车销售的业务知识重点项目四 汽车产品组合与定价策略任务1 了解汽车产品组合策略任务2 掌握汽车产品品牌规划与商标策略任务3 掌握汽车产品生命周期与营销策略任务4 了解汽车新产品开发策略任务5 了解汽车产品定价策略项目五 汽车的分销渠道及促销策略任务1 了解汽车销售渠道管理与汽车经销服务的4s模式任务2 熟悉汽车产品促销策略项目六 汽车消费服务任务1 掌握汽车相关手续的代理服务任务2 掌握汽车消费信贷服务任务3 熟悉汽车保险与理赔项目七 汽车配件的管理任务1 掌握汽车配件的购进业务任务2 掌握汽车配件的仓储管理项目八 汽车及配件的营销实务任务1 熟悉汽车配件的销售业务任务2 掌握汽车及配件营销谈判实务任务3 熟悉汽车门店营销和上门销售任务4 熟悉二手车销售任务5 掌握汽车营销推广项目九 汽车电子商务与网络营销任务1 了解我国电子商务任务2 了解网络营销附录附录 世界名车标志鉴赏参考文献

<<汽车及配件营销>>

章节摘录

(六) 新产品开发管理 新产品开发是一个复杂的系统工程, 涉及企业的许多方面和环节, 要想取得预期的成效, 必须加强新产品开发的规划、评价和组织工作, 对新产品开发实施管理。

1。

新产品开发规划 新产品开发事关企业前途和命运, 投资多、风险大、周期长、影响面广, 因此, 企业必须制订新产品开发规划, 来指导新产品开发活动, 为新产品的开发引路导航。

新产品开发规划的主要内容有以下几个方面: (1) 开发目标。

开发目标主要包括开发新产品所要达到的技术经济指标、赶超国内和国际先进水平的指标、市场销售目标、市场占有率水平、成本目标和利润目标等。

在制订这些指标时, 要考虑市场需要和本企业可能, 并力求突出特色。

(2) 分析资料。

分析资料主要是分析企业内部的人、财、物及技术状况; 企业外部的市场供给和需求、原材料来源; 国家制定的政策和法律、国内和国际的政治经济形势等。

只有充分掌握这些资料, 才能是新产品开发建立在可靠的基础上。

(3) 实施纲要。

实施纲要包括实施规划的各项技术措施、组织措施、研制日程、研制方式, 以及责任部门和协作单位等。

2。

新产品开发评价 新产品开发评价是新产品开发工作的一个重要环节, 也是保证新产品开发成功的重要手段。

它贯穿于新产品开发的全过程, 随着新产品开发工作的进展, 不断地对其进行评价, 可以及早发现问题, 采取措施解决问题, 才能保证所开发的产品技术上先进, 经济上合理。

企业在进行新产品开发评价时, 要根据新产品特点和企业自身的生产经营特点和条件, 眼前和长远兼顾, 技术和经济统筹, 抓住主要矛盾, 对影响新产品开发各种要素进行定性、定量相结合的有效评价。

新产品开发评价分为初期评价、中期评价和后期评价。

从总的情况来看, 新产品开发评价要进行多方面的单项评价, 如产品质量、技术水平、制造能力、投资效益以及市场销售等, 然后在单项评价的基础上进行综合评价, 综合评价项目的设置要根据评价的目标和要求来具体选择, 但至少应包括技术评价、经济评价和能力评价三方面内容。

新产品开发评价方法有很多, 主要有直观判断法、综合评价法和价值工程法等。

.....

<<汽车及配件营销>>

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>