

<<营销案例>>

图书基本信息

书名：<<营销案例>>

13位ISBN编号：9787810581936

10位ISBN编号：7810581937

出版时间：2001-6

出版时间：上海大学

作者：陈宪 编

页数：188

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>

<<营销案例>>

前言

现在，理工科的教学方式其实已经是案例教学了，但对于非理工类的学科，案例教学是相对薄弱的。

作为高等教育的工作者来说，无论是教理工类学科，还是教文科类学科，不能仅仅停留在教学方法的改进上，还应该看到深层次的教育思想问题。

我们都知道，实践是检验真理的唯一标准。

那么什么是真理呢？

可以说，满足一定条件的定理、定律以及理论都应该是。

经过长期的教学实践，理工类学科的教材已经注意到了这一点，很重视对待各种真理实践的客观条件，因为真理是包含实践条件的。

因此在讲解这些真理时，都会举出许多客观实践的特例来加以说明，同时还说明真理所需要的条件。

当客观的实践条件超越了真理所需要的条件时，应想方设法改变实践条件，使真理和客观实际相符合。

然而，在教学的实施过程中，一些理工科类的教师，由于受到旧习惯的影响，对这个问题还不够重视，结果对学生造成了不良影响。

因为，在实践过程中运用真理时，是在近似条件下进行的，约束条件被放松了，真理和实践只是近似的符合。

不向学生讲清这一点，学生就会忽视真理满足的条件，而认为真理具有非常广泛的适用性，他们毕业后就会使用放松了条件的真理，使他们不再热心于突破真理的局限性。

<<营销案例>>

内容概要

《营销案例》汇集了13个有磁市场营销的案例。“阿明瓜子”等8个案例是通过比较深入的调研、讨论，撰写而成的；上海施乐复印机有限公司的市场调研案例是作者完成该调研项目后撰写的；还有4个国际著名公司的营销案例，是通过查阅有关文献选编的。

<<营销案例>>

书籍目录

“阿明瓜子”的关系营销模式 “新亚大包”越做越“大” 上海菊花集团公司改革分销渠道结构的尝试
品牌营销：“六神”沐浴露的成长之路 “正广和”建立营销网络的探索 “小绍兴”品牌创建过程的分析
营造“新世界”的营销环境 建国宾馆独辟蹊径开发服务产品 上海施乐复印机有限公司市场调研的案例
分析 价格：永恒的竞争焦点 美洲航空公司推出欧洲预订系统的服务创新 可口可乐“新配方”的营销
风波 重塑“凯迪拉克”品牌形象的整体策划 后记

<<营销案例>>

章节摘录

“阿明瓜子”的关系营销模式 三、一段曲折的经历 1990年8月，正当尹文明（现为三明的总经理）一手创建的三明（当时是队办企业）连年赢利，企业规模比初创时扩大了30倍，大板瓜子在市场上有了一定知名度时，村里决定尹文明由生产队队长（兼厂长）调任村长。连年创利的厂长被调任，似乎匪夷所思，但对于那时的一家队办集体企业来说，这是很正常的人事安排。

说到底，三明这个队办企业是村集体共同所有的，尹文明只是经营者而非所有者，三明的大事还得由村干部说了算。

不过，从一个小队长提拔为村长，这在华漕村是前所未有的。

自己队里的人当了村长，三明的级别又从队办企业上升为村办企业，三明的大部分员工还是感到格外自豪。

尹文明虽然对自己一手创办的企业难以割舍，但想到村里2000多村民，只有6家企业，企业年产值号称100多万元，利润却只有8万元，而且这8万元利润大部分还是账面上的。

村里的经济如此困难，自己受命于患难之中，说明了村里人对他这个才28岁的年轻人的信任。

因此，尹文明决心接过村长这副责任更重的担子。

当了村长后的尹文明，尽管心里时时牵挂着三明，但由于身兼数职，实际上对三明具体的经营管理已经分身乏术。

初始，三明经营尚可，1991年甚至有了60万元利润。

但，这利润主要来源于库存原料的涨价。

1992年，台湾商人开始在大陆大量开设炒货厂，大陆的炒货企业在较量中几乎全军覆没，三明的经营不善也开始显露出来，当年就由赢利转为亏损23万元。

看到这种情况，尹文明坐不住了。

他先后14次找到镇党委，要求让出村长职位，回去续任厂长。

村党支部先是不允，三明在看不过每况愈下的情景和顶不住尹文明的一再坚持，最后终于让尹文明又重新兼任三明的厂长。

<<营销案例>>

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>