

<<营销运筹概要>>

图书基本信息

书名：<<营销运筹概要>>

13位ISBN编号：9787811058024

10位ISBN编号：7811058022

出版时间：2010-1

出版时间：中南大学

作者：蔡学平//王云刚//刘畅//许铁吉|主编:高凯征

页数：235

字数：284000

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>

## &lt;&lt;营销运筹概要&gt;&gt;

## 内容概要

广告业的繁荣在中国也就是十几年的时间。

十几年间，中国大体上完成了计划经济向市场经济转型，广告业伴随着市场经济的发展而发展起来。

同时，它也是市场经济的有机构成。

广告业在市场经济中发展，市场经济在广告业中展示。

不过，广告作为传播商品或商品生产信息的形象手段，却由来已久，大约有两千多年了。

声音广告、实物广告、标志广告、色彩广告、语言广告等等，先秦至汉就不断地普遍起来。

历史是文化的构成与展现形态，又是文化的过滤器。

在漫长的历史过程中，很多存在过甚至繁荣过的东西消失了，很多先前没有的东西产生了并且繁荣了，更有一些东西消失了复又产生，产生了又再消失，几起几落，这就是历史的文化过滤作用。

历史过滤有历史根据历史标准，合于这根据的东西就保留和繁荣起来，不合于这根据的东西就被滤除或者淘汰。

这历史的根据或标；佳又不断地变化，此一时彼一时，这就有了此时被淘汰而彼时又生出的情况。

再有，这历史的过滤作用又有空间地域的差异，在此一地产生的东西在彼一地未必产生，在此一地被淘汰的东西在彼一地未必淘汰。

比如中国的京剧在西方就没有，而西方规模宏大的教堂群在中国也没有。

时间与空间是历史的基本形态也是历史过滤作用的基本形态。

不过，不管历史怎样发挥着过滤作用，怎样使不少东西被滤除使不少东西消而又生或生而又消，也不管历史怎样地体现为空间或地域差异，广告却在历史中长盛不衰。

这样，广告及广告业就成为一种普遍的历史现象。

当然，广告业作为“业”而产生并繁荣这是社会分工的结果。

社会分工有社会分工的条件，当广告业作为“业”而独立并繁荣时，相应的历史条件便是商品经济的一定程度的发展与发达。

据史记载，唐宋两代是中国广告业相当繁荣的两个时期，专门有一批技艺高超的手艺人在专门的场所从事着花样繁多的精美的广告制作，当时，车船、房架、院墙、廊柱、铺面、门脸、摊亭等都作为广告媒体被开发出来。

唐宋时期，正是中国商品经济空前发展的时期。

有人说，盛世广告多。

这话不假，不仅唐宋，历史上凡值盛世，便都有广告的繁荣。

从这一意义说，广告是建立在商品经济基础上的社会繁荣的晴雨表。

<<营销运筹概要>>

书籍目录

第一章 胜战计 第一节 瞒天过海 第二节 围魏救赵 第三节 借刀杀人 第四节 以逸待劳 第五节 趁火打劫  
第六节 声东击西 第二章 敌战计 第一节 无中生有 第二节 暗渡陈仓 第三节 隔岸观火 第四节 笑里藏刀  
第五节 李代桃僵 第六节 顺手牵羊 第三章 攻战计 第一节 打草惊蛇 第二节 借尸还魂 第三节 调虎离山  
第四节 欲擒故纵 第五节 抛砖引玉 第六节 擒贼擒王 第四章 混战计 第一节 釜底抽薪 第二节 浑水摸鱼  
第三节 金蝉脱壳 第四节 关门捉贼 第五节 远交近攻 第六节 假道伐虢 第五章 并战计 第一节 偷梁换柱  
第二节 指桑骂槐 第三节 假痴不癫 第四节 上屋抽梯 第五节 树上开花 第六节 反客为主 第六章 败战计  
第一节 美人计 第二节 空城计 第三节 反问计 第四节 苦肉计 第五节 连环计 第六节 走为上

## &lt;&lt;营销运筹概要&gt;&gt;

## 章节摘录

1.结合下面的案例，分析瞒天过海谋略的运用过程 某县一个农民出身的商人看到农民种棉花的积极性很高，棉花的价格已达3元多一斤。长期以来，农民用的棉种早已退化，急需新棉种，而市场供应并不十分充足。充分了解情况后，此人决定用棉花种子发大财。

此人从外地买了一些优质棉种，谎称是托技术员从棉花研究所购买的高级种子。他买的种子不多，只够种一亩地，他并不卖这些种子，而是自己种。他还向很亲近的邻居出示了一张发票，种子不是按斤买的，而是每粒五角，这个价格令邻居非常吃惊。

此人一再吩咐邻居不要外传，但不久就传得临近的村庄都知道了。

种棉花时，他没有采用一般的方法，而是很仔细地先下种，然后移栽，下种时还专门请了县里的一个技术员亲临指导，吸引了很多人前来观看。

棉花种下以后，他多施肥，科学管理。

天旱时，他又浇水。

由于水分充足，他的棉花当然比别人长的好。

棉花还未开，四邻的村庄就有人去看，大家都称赞不愧为五角一粒的种子，长得就是好。

秋天了，棉花田里一片洁白。

他雇了3个小伙子和自己一起，天天晚上睡在地里看护棉花，而且准备了两支猎枪。

一天夜里，村里的人听到棉田里吵吵闹闹，又听到两声枪响，果然有人偷棉花了，结果小偷被吓跑了。

其实“小偷”是此人雇来演戏的。

收获时，许多人想买他的种子，最后人们以40元一斤的高价将种子抢购一空。

此人还编了本种棉花的小册子，发给买种子的人。

此人种的棉花是优质不假，但决没有达到五角一粒的程度。

他买的那年也只是2元多一斤，而他却卖了40元一斤的好价钱。

只一年的时间，他就赚了3万多元。

<<营销运筹概要>>

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>