

市场营销策划



[市场营销策划_下载链接1](#)

著者:李文义 编

[市场营销策划_下载链接1](#)

标签

评论

相信京东，非常好…

质量我是可以接受的，希望可以更加的物超所值！

嗯，这个不是我买的。朋友用我账号买的。我也不知道啥样

内容不实很好，东西比较浅薄

非常不错，很好的一部资料，内容很丰富。

书籍够全面！对我启发挺大的！还在研读中！

一下子卖了20多本书，京东提高价格后在参加满减，还是不划算！

不错的，值得购买，感觉不错

还可以，挺好的，包装完好！！

还不错吧，能接受

书质量还可以，商家发货很快，物流也很给力，是我要的那类书籍，谢谢

急用 这个送货很快 纸张质量不错 印刷清晰

买来学习用的，希望有所帮助和改变！送货速度快！

书很好，一直在京东购买。推荐一下。

不错的商品，下次还会光顾购买。

还没有看，京东物流很给力

很好的课本，还蛮不错的。。

书包装特别好，看着也不错，希望可以学到知识

基础工具书，营销人员必备，尤其对于实战型销售人员，更需要补充基础理论，方向感会更好

在京东购物很方便，当日达还送货到单位，赞

不错，初中学力的我、看有的累

物有所值，服务，物流挺好。

还没看，不知道看懂不

书本内容不错，快递特快

还不是很懂，还得多看几本

帮弟弟买的，希望能够帮到他

书还行不过我的发票呢

这些书本的内容都挺好的

好书，很不错，值得学习和购买。

物流快，书也好，主要案例也在，结合看更好

不错不错不错不错

教材，理论性强，比较浅

物流超快，内容很好，是个初学者

质量不错，虚心学习中，哈哈

应该还好吧，买来送人的。

很好很棒....

还没看，应该能学到很多

很好。。。。。

可也大call咯

购买有2个月了，刚开始读。不错产品！

营销策划类的教材，理论知识储备的同学可以收录书柜里啦！

好好好好好好好好好好好好

这还要怎么写？还规定字数？

买错了，这是学校用的，哎

书的纸超级差，颜色灰色的纸。不正规

挺好的，习惯好评

很实用的一本书，知识点归纳到位。

很好，很有用，不错

书的质量马马虎虎的，内容有点老了

还没看呢，看着不错

居然是高职教材 还行

纸张非常一般！快递挺快

还可以呢！不错

好好好好好好好好

很不错，很喜欢。

好好好好好好好好好

水漾倾心章子怡定制礼盒

帮朋友订的，她很喜欢

不错，还可以

表示买错了，本来是想要工具书的，买成教材了，但是书的内容很好，入门级

因为这本影响了整个的进度，真是够了

这本书挺好的

帮同事的儿子购买的，觉得不错！

很好刚到，，

这是高职高专的教科书，挺好的

看完了，收益挺多的，值得购买

第一次在京东上买书，还不错

书是给别人买的，没看，不知内容怎样

初步涉及市场营销，感觉还可以

优惠的时候买的，很不错哦

东西不错，正版，内容丰富

京东的书不错，只是价格不稳，搞活动时买更合适

学习中，质量还可以吧，能看

初级入门的启蒙书，有深有浅，看个人理解

书还是不错的啊，很好

书，不是很贵，但是内容很齐全。补充知识

不错,这本能让我学到很多关于营销的基础 第1章 营销策划概述 1.1 营销与营销策划 1.2 营销策划的过程和原则 1.3 营销策划书的撰写和提案 1.4 营销策划的误区防范

就是沒有書籤

看完了，感觉不错。。

书的质量还行。没有品味内容提要。送人的，还不错的

好书值得一看

京东送货速度很快，书很棒！

对我很有帮助，开卷有益。

对我帮助，书的内容 很丰富

内容不错。很好。是学习策划的书籍。

好读，好用，里面的内容比较容易看懂

不错！有内容不空洞！质量也可以

书中自有黄金屋 还待研究

内容很实际，很不错，

搭配购买的，价格实惠，书的内容也挺实用的!

不错啊。还没有看完，

书不错，有看头，很好看的!

听真实的，书也不错。

还行吧，课堂教材

这个书不错 值得购买

东西非常不错 强力推荐

很好！很好！很好！很好！很好！

到货也很快，喜欢。。。

不错 值得推荐

不是我买的，不知道女朋友为何会买这书，说多都是泪！

写的不错，值得

闪电发货 两天就到了 快递服务很好。。。京东 信得过

《市场营销策划》是高职高专财经类专业规划教材市场营销专业中的一本，介绍了市场营销策划的基本知识和

我好喜欢，

n
《市场营销策划》是高职高专财经类专业规划教材市场营销专业中的一本，介绍了市场营销策划的基本知识和

不错！再看！

东西挺好的

快递蛮快滴

小手一抖，积分到手！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！

想学营销策划，所以买来了解下，还没看，应该不错吧

书还是不错的书，值得推荐

内容比较有专业性，附表太简练了

没想到买来的还是到的是课本，不过还是不错，适合我们这种刚刚入门的人看看

书还可以，继续学习，书还可以

买来细细品读，有基本还是可以用的哦。

不错,这本能让我学到很多关于营销的基础

非常好非常好非常好非常好非常好

很好很好很好很好很好很好很好很好很好

还不错哦，只是还没开始看

理论性较强，努力消化中

挺实用的一本书，内容很多

物流很快

不错的呦

非常好！

还没看完

还可以的

物流给力

OKOK

好好好

不错，

还可以

还好吧

超级棒

好书！

可以？

好像是教材。。。反正不是很好，，，

看了一半了，觉得很好，很适合自己。

不错~

晕 收到的书竟然是别人用过的上面都有别人画的
线条。不过想反正都是看。所以也没有退换 嫌麻烦

可以

很快

比较专业的阐述了营销的功能，便于读者了解比较体系的营销知识理论！

在看

还行

好评

不错

满意

盗版的假货

好

kkkkkkkkkkkkkk

长度在5-200个字之间
填写您对此商品的使用心得，例如该商品或某功能为您带来的帮助，或使用过程中遇到的问题等。最多可输入200字

[illegible]

henhao hen man yi

"[ZZ]的书写的不错,对买者的用处比较大,[SM]是朋友推荐的,值得一读,京东商城的配送速度也很快,头天上午订购,第二天就送达了,快递的服务态度也不错,都和快递人员搞的很熟了,每次来都非常热情.读书是一个很好的习惯,不能丢下了,电脑看书是替代不了纸质书籍的.读书养性,读书可以陶冶自己的性情,使自己温文尔雅,具有书卷气;读书破万卷,下笔如有神,多读书可以提高写作能力,写文章就才思敏捷;旧书不厌百回读,熟读深思子自知,读书可以提高理解能力,只要熟读深思,你就可以知道其中的道理了;读书可以使自己的知识得到积累,君子学以聚之。总之,爱好读书是好事。让我们都来读书吧。[QY],一本书多读几次,[SZ]。高尔基曾说:“书是人类进步的阶梯。”的确,看一本好书就像在和一个人高尚的人谈话,书在每个地方,每个时代都有着重要的地位,包含着无穷无尽的知识。

“一个家庭没有书，就等于一间房子没有窗子。”可想而知书在日常生活中的重要性。它像一束阳光，一扇风景。不仅可以提高我们的生活情趣，而且，使生活变的更加丰富多彩，有声有色。我们通过读书丰富知识，增长见识，让生活过得更充实，更有意义。在书中我们可以学习许多小窍门，解决生活中遇到的小难点。

几百上千年前的古人已经知道了读书的好处，有许多热爱读书的故事都流传至今，其中王羲之的故事非常值得我们深思相传。一天中午，王羲之正在读书，书童送来馍馍和蒜泥，他因为看书入了迷，竟拿着一块馍沾了墨汁就往嘴里送，错把墨汁当蒜泥吃了，还说：“今天的蒜泥真香啊！”

通过这个故事，我深深体会到了读书的重要性，前人能做到读书废寝忘食的地步，为后人留下了许多宝贵的知识，财富，我们有什么不好好读书而沉迷于游戏，电视？与他们相比我们不感到惭愧吗？[NRJJ]"

很喜欢，他的每一本书几本上都有，这本市场营销策划很不错，市场营销策划是高职高专财经类专业规划教材市场营销专业中的一本，介绍了市场营销策划的基本知识和策划操作的一些基本程序和方法，坚持理论与实践相结合，重视操作性和实用性。该书是营销专业和其他管理类专业的教学用书，也可作为从事营销策划工作的人员的参考书。

6.5 价格调整策略在产品销售的过程中，随着市场环境和竞争对手以及企业自身的变化，产品的价格并不是一成不变的。为了适应市场需要，企业必须不断地进行价格调整。

6.5.1 提价策划产品提价是消费者、供应商和企业都不愿意看到的。企业提价是要冒一定风险的，但是在一些情况下企业为了适应市场和避免亏损不得不提价。企业在进行提价时应当选择准确的提价时机，制定恰当的提价策略。

1. 提价时机

(1) 产品供不应求需求在一定程度上决定了价格。对于市场上稀缺的产品，企业可以适当提高产品价格，一

方面可以通过提高价格缓解需求的压力，也可以通过提高价格获得利润。在市场上产品供不应求的情况下，适当提高产品的价格不会带来销量的下降。（2）竞争对手涨价如果同行业产品价格提高了，企业也可以采取相同比例的提价策略。这样做有利于维持产品在市场中的地位，树立优质产品的形象。（3）产品优势很明显当企业产品在市场上占主导地位，有一定优势时可以提价。消费者对该品牌有一定忠诚度，而且市场的优势地位树立了产品在消费者心中的形象。采取适当的提价策略，定价稍微高于竞争对手的同类产品，这样更能凸显产品的优势。适当的提价不仅不会减少市场份额，而且还会带来利润的增加。（4）通货膨胀在通货膨胀的大背景下，市场上的整体物价水平上涨。如果产品提价幅度合理，就不会影响产品的销售，消费者是可以接受的。

2. 提价策略

消费者对产品提价是很反感的，在这种情况下采取暗调策略，不仅使消费者感觉不到产品价格的上升，还能达到提价的目的。市场研究表明，一般产品提价以5%为界限，这也符合消费者的承受能力。常用的暗调策略有以下几种（1）改变产品型号、种类这种变相提价的方式，在工业品、电子科技产品销售中很常见。因为这些产品在制造工艺上有很大的区别，往往是一个系列产品有很多型号，这对于提价来说很容易。对于一些电脑厂家来说，当某一型号的产品在市场上已经不能继续增值，或者面临竞争降价威胁的时候，他们就会停止生产这种型号的产品，取而代之的是新的换代产品。他们在换代产品中融入新技术含量，更换外包装然后以很高的价格出售。这种方式的提价是消费者感觉不到的，在消费者看来新的更新换代产品自然价格要提高，因此很容易接受。这种变相的提价方法可以说是科学的、艺术的。（2）改变产品数量和质量对于

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

- ①多向互动，形式多样。互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。
 - ②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。
 - ③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。
 - ④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。
 - ⑤教学生抓重点。教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点。随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。
- 教育智慧求妙点。从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本

质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

[市场营销策划_下载链接1](#)

书评

[市场营销策划_下载链接1](#)