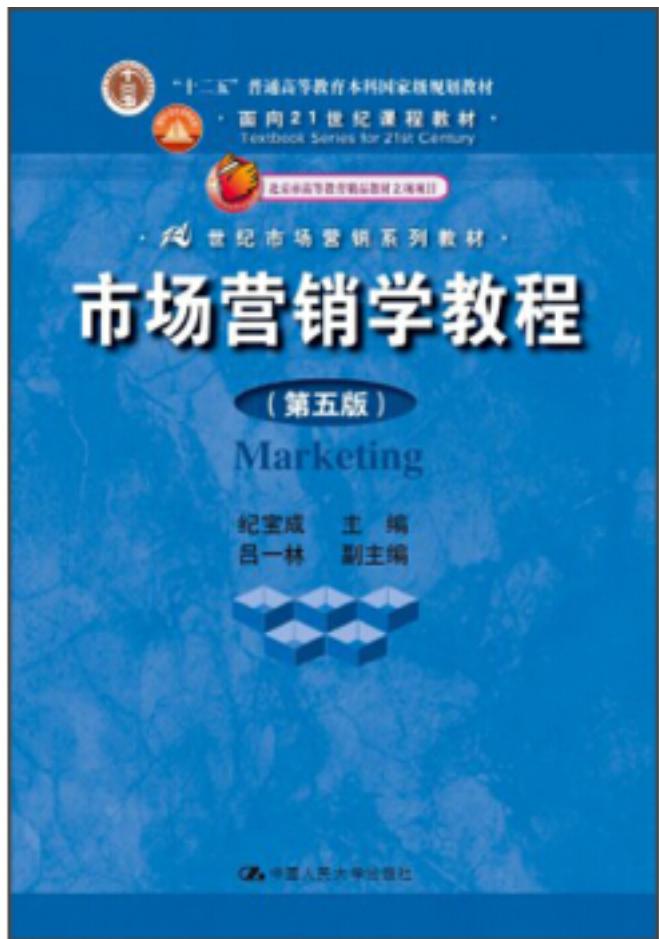


# 市场营销学教程（第5版）/“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材



[市场营销学教程（第5版）/“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材 下载链接1](#)

著者:纪宝成，吕一林 编

[市场营销学教程（第5版）/“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材 下载链接1](#)

标签

评论

不错，和学校的一样，纸张感觉比较好

很不错的书，物流很快

送的特别及时！！！

内容很正规，标准，看完对市场营销体系有所把握

京东商城的服务和商品的品质值得信赖！！！

特别好，虽然我不懂 过了就好

是不是嫩基地基本比什凯克并不是科技司崩溃死额吧的金额比 v 似的和 v  
俄军送的肯定比北京司机说

很棒的专业书籍！很棒的专业书籍！很棒的专业书籍！

好好好好好好好好好好哈

非常非常非常好的呀很实用

很好，挺全面。

人民大学的建材，写得相当好，而且详细。不像别的建材只知道生硬的讲理论

快递很快！三天就到了！棒！书质量也不错，也很厚实。

别的内容不说了，说送货吧，送货特别快，特别给力，送货人员态度特别好。.

书看着很不错。下次买续本。

书很好，快递非常给力

很好，服务好，价格好，一切都好。

快递快的没的说！棒

还没有看…不过挺好的

不错，帮同事买的，货很快就到了

书用着真不错....一直来京东买书，值得信赖。

和浩桥的教材一样，便宜。

书本到了物流很快

刚刚买的时候因为有一本缺货 一直没有发货 不过联系客服以后 拆分订单 还是收到了

为了考试才买的，书不错，案例也相对较新，但传统管理学理论和互联网的冲击太大了。  
。

质量很好，内容很好，自学专用

材料很不错，京东快递很给力

很不错 很实用，非常正规

质量不错，价格优惠！

京东出品，值得信赖！

刚收到货，还没打开看

是想要的教材，在其他网站缺货的情况下还能买到，京东太给力了。

挺好的，快递也挺快的

-----  
给老公买的，他很满意！觉得很实用。

-----  
书内容很详实，适合初学者学习。

[SM]这本书的印刷质量是非常不错的,很喜欢,而且价格相对来说很实惠,可谓物美价廉,无论是装订方式,还是发货包装个人感觉都是很不错的.[BJTJ]买之前还特意看了一下编辑推荐,本来还有点犹豫,看到这么多名人都喜欢[ZZ]写的[SM]也就打消了我的犹豫.简单的看了下[NRJJ],我发觉我已经喜欢上它了,尤其是书中的一段[SZ],真是让人爱不释手,意犹未尽.

-----  
好好好好好好好好好好好好

-----  
书的质量还可以

-----  
不错 值得购买 指定教材 正版

-----  
写的不错，比较专业，内容还可以

-----  
正版书，，，，，，

-----  
挺好，很基础的教材。。。

快递超给力，隔天就收到了，书也很好，很赞

很好，很满意，很好，很满意

很好很强大，学习用书。

教材买错了…当辅助读物看了

嗯不错不错嗯不错不错

内容不错，值得推荐

上课用的课本，不过第四版的要更好一点吧。。。。

人民大学校长的书，还未看。

看上去不错，快递给力

学习过，温习

不错哦，挺全的

-----  
好书。 。 。 。 。 。 。

-----  
内容清楚 字迹清晰

-----  
物流很快，店家发货很快

-----  
帮同事买的

-----  
还行，还没有看呢呢还行还行，还没有看呢呢，还没有看呢呢

-----  
东西不错！

-----  
希望有用

-----  
书还不错

-----  
不错的书

-----  
书发过来有一角竟然发霉了，就是黑黑的那种样子，还有好多书灰。。我只好把发霉的地方剪掉了。。。物流还不错，可能只是发货失误。。。

-----  
可以哟.....

-----  
价格公道。！！！！！！！！！！！！！！

-----  
很好哟

-----  
速度快

-----  
书很脏，后面花了!!!

-----  
东西不错，送的很快！实用！

-----  
可以

-----  
不错

-----  
挺好

-----  
不错。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 ? ? ? ? 。

-----  
好

-----  
好

还可以吧，还没使用，但是先评价了，给五星好评吧，我觉得是正品，但是还没使用，先评价吧，不然就过期了，现在平台对评价这么看重。一般我这么评价东西都在75分以上吧，特别差的就会给个差评了，没给就是还可以喽 所以ok 还行吧 可以 没问题  
好好好很好很好很好很好 不错的 挺好的 觉得没啥大问题 ok的  
最后：exo了解一下 买不了吃亏买不了上当

还行

只能给差评，19号下单，一直到24号催单了才开始安排，货没有发出来之前居然不能改收货地址

Okok.....

市场营销学教程（第5版）十二五普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材这本书的印刷质量是非常不错的，很喜欢，而且价格相对来说很实惠，可谓物美价廉，无论是装订方式，还是发货包装个人感觉都是很不错的。买之前还特意看了一下编辑推荐，本来还有点犹豫，看到这么多名人都喜欢纪宝成，吕一林编写的市场营销学教程（第5版）十二五普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材也就打消了我的犹豫。简单的看了下十二五普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材市场营销学教程（第5版）主要内容包括关于市场营销学、市场分析、市场与市场营销、市场营销环境、消费者市场、产业市场、市场选择、市场营销信息系统与市场营销调研、企业战略计划、市场细分、目标市场选择与市场定位、市场营销组合、市场营销组合决策、产品决策、产品生命周期与新产品开发、市场营销计划、组织与控制、特殊领域的市场营销等。,我发觉我已经喜欢上它了，尤其是书中的一段3.人口的家庭结构家庭是市场消费和购买的基本单位，是影响市场营销的重要因素之一。家庭人口，是指每户家庭的人口数。应该看到，随着经济的发展和家庭观念的更新，家庭规模趋于小型化——家庭单位增加，家庭人口减少。在我国城镇，多数家庭为三口之家，一些大城市出现了不少二人世界（夫妻不要孩子）甚至单身贵族式家庭。美国在20世纪80年代末90年代初，每个家庭平均2.67人，比19世纪中叶减少了一半30年前，日本的六口之家占全国家庭总数的1/3，而现在只占8.2%，家庭平均人数降为3.2人。在20世纪30年代，三代同堂的家庭占全部家庭总数的40%以上，而现代则主要是两代人组成的家庭。据一些学者80年代初对中国城市家庭的调查报告显示，核心家庭已达66.41%，主干家庭和联合家庭只占24.79%和2.30%。国内外家庭结构的变化，必然给企业带来新的机会。4.人口的社会构成人口的社会构成是指人口的民族、籍贯、宗教信仰、受教育程度、职业、阶层和经济收入的构成及分布，这些因素直接影响人们的消费需求和购买行为。美国的营销人员将消费者分为七个阶层，并且说明每个社会阶层的人对汽车、服装、家具、娱乐、阅读习惯等都有较明显的不同偏好。中国社会科学院将当代中国社会划分为十个社会阶层，由于社会上各阶层收入水平相差比较大，消费需求和购买行为也相差很大。（三）心理

细分随着营销实践活动的深入开展和营销理论的深化，对于消费者的消费心理的研究越来越多。按照消费者的心理特征来细分市场称为心理细分。消费者的消费心理因素十分复杂，包括生活方式、个性、购买动机、价值取向以及对商品供求形势和销售方式的感应程度

---

和印象里的有一点点区别，可能是我记错了书比我想的要厚很多，就是字有点小，不过挺实惠的，很满意！书非常好，正版的，非常值，快递也给力，必须给好评，就是感觉包装有点简陋啊哈哈~~~不过书很好，看了下内容也都很不错，快递也很给力，东西很好 物流速度也很快，和照片描述的也一样，给个满分吧

下次还会来买！对于有钱人来说，他们不在乎东西值多少钱，和女朋友在一起他们注重的是心上人的开心，和领在一起，他们在乎的是给领买些高贵的东西，指望着自己有机会高升，和小三在一起，我就不多说了，对于我们农村的孩子来说，我们希望物美价廉，不是我们想买盗版货，不是我们爱到批发部去买，也不是我们爱和小贩斤斤计较，是我们微薄的收入难以支付。总的来说购物本身是一个开心的过程，从中我们利用自己的劳动购买自己需要的东西。京东商城的东西太便宜了，所以我来买了。我的人生充满坎坷：十岁时家道中落，十二岁便背井离乡，来到一个陌生的、生活条件异常艰苦的藏区当文艺兵。十五岁的花季，爱上一个军官，没有接触的机会，便通过各种暗号和接头地点传递情书，像做地下工作似的，结果得到一个意外收获：“从写情书中发现了自己的文学潜能”。但那个年代早恋是不可饶恕的大错，当我们的恋情被发现时，对方却退缩和背叛了我。一次次当众检查，一次次冷遇羞辱，使我的心灵受到重创，一度产生自杀的念头。二十岁，她弃舞从文，主动请缨，二十九岁进入鲁迅文学院作家班，与莫言、余华、刘震云等一起，登上文学的殿堂。现在，京东域名正式更换为JD.COM。其中的“JD”是京东汉语拼音（JING

DON|G）首字母组合。从此，您不用再特意记忆京东的域名，也无需先搜索再点击，只要在浏览器输入JD.COM，即可方便快捷地访问京东，实现轻松购物。名为“Joy”的京东吉祥物我很喜欢，TA承载着京东对我们的承诺和努力。狗以对主人忠诚而著称，同时也拥有正直的品行，和快捷的奔跑速度。太喜爱京东了。|

---

写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。市场营销学教程（第5版）十二五普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。十二五普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材市场营销学教程（第5版）主要内容包括关于市场营销学、市场分析、市场与市场营销、市场营销环境、消费者市场、产业市场、市场选择、市场营销信息系统与市场营销调研、企业战略计划、市场细分、目标市场选择与市场定位、市场营销组合、市场营销组合决策、产品决策、产品生命周期与新产品开发、市场营销计划、组织与控制、特殊领域的市场营销等。书的内容直得一读，阅读了一下，写得很好，十二五普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材市场营销学教程（第5版）主要内容包括关于市场营销学、市场分析、市场与市场营销、市场营销环境、消费者市场、产业市场、市场选择、市场营销信息系统与市场营销调研、企业战略计划、市场细分、目标市场选择与市场定位、市场营销组合、市场营销组合决策、产品决策、产品生命周期与新产品开发、市场营销计划、组织与控制、特殊领域的市场营销等。, 内容也很丰富。, 一本书多读几次，3.人口的家庭结构家庭是市场消费和购买的基本单位，是影响市场营销的重要因素之一。家庭人口，是指每户家庭的人口数。应该看到，随着经济的发展和家庭观念的更新，家庭规模趋于小型化——家庭单位增加，家庭人口减少。在我国城镇，多数家庭为三口之家，一些大城市出现了不少二人世界（夫妻不要孩子）甚至单身贵族式家庭。美国在20世纪80年代末90年代初，每个家庭平均2.67人，比19世纪中叶减少了

一半30年前，日本的六口之家占全国家庭总数的1／3，而现在只占8.2%，家庭平均人数降为3.2人。在20世纪30年代，三代同堂的家庭占全部家庭总数的40%以上，而现代则主要是两代人组成家庭。据一些学者80年代初对中国城市家庭的调查报告显示，核心家庭已达66.41%，主干家庭和联合家庭只占24.79%和2.30%。国内外家庭结构的变化，必然给企业带来新的机会。4.人口的社会构成人口的社会构成是指人口的民族、籍贯、宗教信仰、受教育程度、职业、阶层和经济收入的构成及分布，这些因素直接影响人们的消费需求和购买行为。美国的营销人员将消费者分为七个阶层，并且说明每个社会阶层的人对汽车、服装、家具、娱乐、阅读习惯等都有较明显的不同偏好。中国社会科学院将当代中国社

## 一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

## 二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一族，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢？我们收获了什么？为什么有些用人单位不愿意招大学生？仅仅是因为薪金的原因吗？我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一

种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。

[市场营销学教程\(第5版\) / “十二五”普通高等教育本科国家级规划教材·面向21世纪课程教材\\_下载链接1](#)