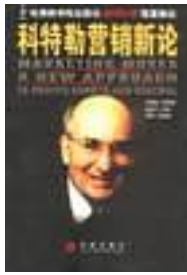


科特勒营销新论



[科特勒营销新论_下载链接1](#)

著者:科特勒(美)

出版者:中信出版社

出版时间:2002-10

装帧:平装

isbn:9787800735196

本书指出，营销是形塑和实施这一新策略的第一推动力。这一超前的新营销范式就是被作者称为“全方位营销”的动态概念，他来自企业、客户与协力厂商之间的联结与互动。这一新的范式将传统营销的精华与新的数字技术结合起来，在所有参与方之间建构出长期的、相互满意的关系和共同繁荣的局面。

作者介绍:

菲利浦·科特勒/迪派克·詹思/苏维·麦森西

菲利浦·科特勒 (Philip Kotler)，现代营销学之父。目前是美国西北大学凯洛格管理学院的国际营销学名誉教授。他曾著有二十本著作，其中包括全世界企管硕士课程最广泛使用的营销学教科书。目前担任多家消费品企业、一般商业、服务业和金融机构等大型企业的顾问。

迪派克·詹思 (Dipak C. Jain)，美国西北大学凯洛格管理学院院长，教授创业研究和营销等课程。曾荣获多种著名的教学奖，目前担任许多大型企业的顾问。

苏维·麦森西 (Suvit Maesincee)，泰国曼谷Chulalongkorn大学沙升企管研究所的营销学教授。

目录: 前言

第1编 重塑数字经济中的营销策略

第1章 用营销打造企业策略

迈向数字经济的重大转变

消费者和企业获得新能力

塑造市场的三大要素

新营销范式的需求

全方位营销的架构

打造竞争平台

结论

值得思索的问题

第2章 制定策略，另辟市场

谁在推动数字经济的价值

营销策略的转变

逆向营销的形成

探索客户的认知空间

评估企业的能力空间

掌握协力厂商的资源空间

建立另辟市场的能力

值得思索的问题

第2编 创造具有竞争力的平台

第3章 找出市场机会

开发客户的利益

重新安排企业的营运范畴

扩大企业伙伴的空间

发展公司治理的架构

值得思索的问题

第4章 制胜的产品或服务

精心推出差异化的市场潜在产品或服务

设计市场的产品或服务

营造适当的价值主张

值得思索的问题

第5章 重建企业架构

一般营运模式

范围更广的“企业对客户”营运模式

更进一步的“企业对企业”营运模式

“企业对企业”市场的前途

值得思索的问题

第6章 强化商业基础架构和能力

客户关系管理

内部资源管理

企业合伙关系管理

跨部门的整合应用

值得思索的问题

第7章 规划更多元的营销活动

通道的管理

推广的管理

定价策略的管理

值得思索的问题

第8章 营运体系的设计

必须加快上市时间

必须简化“从接单到交货”的过程
营运体系的形态
网络势在必行
值得思索的问题
第9章 新组织形态与获利模式
选择收益和利润模式
当务之急：推动组织革新
新经济，新思维
值得思索的问题
名词对照表
· · · · · (收起)

[科特勒营销新论_下载链接1](#)

标签

营销

科特勒

市场营销

营销学

互联网

营销战略

网络营销

科特勒营销新论

评论

: F713.50/2924-8

对新经济和网络营销有兴趣的最好看看

虽然原理都清楚，不过有些书就是不写读书报告就不会细读==。。。。

对我来讲,这本书理解起来有点儿难度.

全方位营销思想的详尽阐述

有些地方讲的比较学术，对于营销菜鸟稍微拗口了些，书的主要目标受众大概是营销经理，掌握一定企业资源的管理者，很多内容与企业管理相关，但是不得不说作者叙述的思路条理很清晰，可做参考书随时翻看思考。

送你三颗苹果

说实话，这书对于科特勒而言显得有点滥竽充数了

书中有很多对营销的精辟论断和很好的建议。
<http://www.oneleo.com/2008/05/marketing-moves-a-new-approach.html>

[科特勒营销新论_下载链接1](#)

书评

本书作者菲利浦·科特勒是现代营销学之父。他曾著有二十本著作，其中包括全世界企管硕士课程最广泛使用的营销学教科书。

《科特勒营销新论》描绘出新世纪营销的新做法。科特勒在书中提出“全方位营销”，整合了需求管理、资源管理和网络管理。科特勒说：“当前...

[科特勒营销新论_下载链接1_](#)