

# 数据库营销



[数据库营销\\_下载链接1](#)

著者:罗茂初

出版者:经济管理出版社

出版时间:2007-1

装帧:

isbn:9787802076839

《数据库营销》首先是要有一个数据库，它的内容涵盖可以是现有顾客和潜在顾客。这个数据库是动态的，可以随时扩充和更新。基于对这个数据库的分析，能帮我们确认目标消费者，更迅速、更准确地抓住他们的需要，然后用更有效的方式把产品和服务信息传达给他们。在为消费者服务的同时，和他们建立互信共赢的良好关系，服务的过程本身就是营销的过程。数据库营销不仅仅是一种营销方法、工具、技术和服务平台，更重要的是一种企业经营理念，也改变了企业的市场营销模式与服务模式。

作者介绍:

目录: 第一章 导入数据库营销

第一节 走进数据库营销

第二节 企业导入数据库营销的主要障碍和对策

第三节 数据库营销发展三阶段

第四节 数据库营销宣传中的几个误区

第五节 实践中的CRM和BI

第六节 北美地区数据库营销服务产业

第七节 数据库营销趋向

第八节 数据库营销在中国的前景

第二章 数据库营销基础——营销数据库

第一节 营销数据库的作用和特点  
第二节 营销数据库的结构  
第三节 数据模型  
第四节 数据库开发指南  
第五节 数据：营销数据库的血液  
第六节 质量：营销数据库的生命  
第七节 支持营销运作：营销数据库的使命  
第八节 数据的入库使用与管理  
第九节 小结：“哪里有客户数据，哪里就有市场

第三章 数据库营销策略的制定与运作

第一节 从2P3C到4P3C  
第二节 数据库营销决策管理系统  
第三节 战略和战术客户区隔  
第四节 解读营销概率  
第五节 客户终身价值  
第六节 策略和细节缺一不可  
第七节 促销“战役”的设计、实施与管理  
第八节 最优化探讨  
第九节 小结

第四章 预测模型

第一节 模型的作用和局限  
第二节 模型产品分类  
第三节 模型开发标准流程  
第四节 统计预测技术简述  
第五节 数据挖掘技术  
第六节 建模十步  
第七节 模型的使用和评价  
第八节 小结

第五章 案例研究

例一：1-800-FLOWERS.COM的网销秘籍  
例二：数据渗析帮助宽带上网产品销售  
例三：巩固会员制企业顾客忠诚度  
例四：优卡营销模型追踪和检验  
例五：利用文本开发技术挖掘处方药营销反馈信息

参考文献  
· · · · · (收起)

[数据库营销](#) [下载链接1](#)

## 标签

数据库营销

管理

营销

还不错的一本书

求职

技能

打造品牌

广告

评论

作为一本很枯燥的数据库技术性参考书，能够如此有趣，实属不易～

---

看看这个对数据库营销入门还是不错的

---

[数据库营销 下载链接1](#)

书评

---

[数据库营销 下载链接1](#)