

# 营销第一



[营销第一 下载链接1](#)

著者: (英) 谢弗顿

出版者:中国市场出版社

出版时间:2007-08

装帧:平装

isbn:9787509202203

从本质上说市场营销必须与现实世界中不断变化的商业运作方式保持同步发展,而且,

当代商业运作变化对营销人员视角的改变作用比过去30年里的任何时期都大，这是一种进步。如果不能正确认识这些运作方式，那么那些孤陋寡闻的市场营销人员就会感到无所适从。

本书表明市场营销人员可以采用何种方式调整自己的视角，本书对市场营销实践的最大贡献在于它突出了严格规范的工作方法的重要性。市场营销的基本原则在今天仍然适用，但我们不应一味地墨守成规。新的观念为我们以完全不同的方式应用和重新理解市场营销的基本原则提供了机遇。

任何市场营销人员都知道需求就是市场的驱动力，专业市场营销人员都急需从实用性市场营销应用工具和理念中得到有益帮助，本书提供了非常实用的方法，以大量案例研究来解释常让人感到很抽象的概念，给人们在实际工作中以启发。本书可谓是给人无穷鼓舞和及时提醒的思想宝库。

市场营销对经营策略的指导作用非常关键，不容忽视，而对许多公司来说这方面仍是它们的薄弱环节。人们往往把市场营销看作企业的一种推销手段，而不是企业应有的基本职能，正是营销发挥了应有的职能，其他职能部门才认识到它们需要发挥的作用是创造客户价值。

本书的目的在于帮助人们正确认识市场营销在公司战略中所具有的决定性作用。本书详尽说明市场营销活动的真正核心内容，对市场营销的主要工具和概念解释得非常清楚，这将使刚开始从事市场营销工作的人受益，而对来自“非市场营销部门”的人来说，书中丰富的案例为他们

们形成对市场营销的感性认识提供了活生生的素材。如果你对市场营销感兴趣，想培养自己的职业素质，想为公司市场营销工作做出应有的贡献，或想更好地理解从事市场营销工作的同事们，更好地与他们一道开展工作，那么请阅读本书，你一定会获得足够的回报。

作者介绍:

彼得·谢弗顿(Peter Cheverton)是英赛特营销顾问公司的经理，该公司是一家国际性培训与咨询公司，主要服务业务有市场营销、大客户管理、领导力培训及财务服务，公司客户分布在日用消费品市场、制造业；医药保健业、出版业、金融服务业及信息技术产业等领域。彼得·谢弗顿也是Kogan Page出版的《财务服务中的大客户管理》一书的合著者。

目录:

[营销第一\\_下载链接1](#)

标签

营销

商学

管理

评论

做到融会贯通，还需要大量的操练、思考。

读了之后才发现自己懂得很少，真正聪明的人都去做了企业家和经济学家，最后才是科学家！

[营销第一](#) [下载链接1](#)

书评

[营销第一](#) [下载链接1](#)