Оглавление

ЧАСТЫ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА		
ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА		
Глава 1.	Теоретические основы маркетинга	
1.1.	Определение, социальные основы, исторические этапы формирования маркетинга	
1.2.	Управление маркетингом, его цели и задачи	
1.3.	и задачи	
1.4.	Цели и функции маркетинга	
1.5.	Принципы маркетинга	
1.6.	Основные виды маркетинга	
Глава 2.	Рынок как условие и экономическая основа маркетинга	
2.1.	Понятия «рынок» и «емкость рынка»39	
2.2.	Классификация рынков41	
2.3.	Конъюнктура рынка	
2.4.	Целевой, дифференцированный	
	и недифференцированный маркетинг54	
2.5.	Сегментация рынка, выбор целевых	
	сегментов рынка и позиционирование	
	товара на рынке	
2.6.	Экономические субъекты рынка.	
2.7.	Предприятие (фирма) как субъект рынка	
Ζ. τ.	Окружающая среда маркетинга	
Глава 3.	Товар в системе маркетинга	
3.1.	Маркетинговое понимание товара87	
3.2.	Классификация товаров	
3.3.	Концепция жизненного цикла товара93	
3.4.	Практическое применение результатов изучения	
	жизненного цикла товара	

частыі

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

Глава 4.	Содержание и функции практического маркетинга 105
4.1.	Практический маркетинг как вид управленческой
	деятельности
4.2.	Содержание маркетинговой деятельности предприятия.
	Функции практического маркетинга107
Глава 5.	Маркетинговая политика предприятия114
5.1.	Товарная (продукционная) политика114
5.2.	Инновационная политика116
5.3.	Ассортиментная политика
5.4.	Факторы, определяющие ассортиментную стратегию
	предприятия
Глава 6.	Цены. Ценообразование и ценовая политика
	предприятия
6.1.	Цены: понятие, виды, назначение, функции
6.2.	Процесс ценообразования. Факторы ценообразования 137
6.3.	Определение исходной цены. Методы ценообразования 147
6.4.	Разработка стратегии ценообразования
6.5.	Ценовая тактика, или как корректировать цену
6.6.	Рыночное страхование цен
	D 06
Глава 7.	Реализация товара. Сбытовая политика предприятия 172
7.1.	Основные методы и системы сбыта продукции
7.2.	Планирование сбытовой политики175
7.3.	Функции каналов товародвижения 178
7.4.	Выбор посредника и факторы формирования
	сбытовой сети
Глава 8.	Коммуникационная политика предприятия
8.1.	Реклама и ее роль в коммуникационной политике
0.1.	предприятия
8.2.	Планирование рекламной кампании
8.3.	Законодательное регулирование рекламной деятельности 199
8.4.	Стимулирование сбыта, сервисная политика
	и прямые продажи202
8.5.	Участие в выставках и ярмарках
8.6.	Фирменный стиль
8.7.	Товарный знак и его сущность
8.8.	Упаковка и маркировка товара

Глава 9.	Управление маркетинговой деятельностью
	предприятия
9.1.	Стратегическое планирование
	и маркетинговая программа
9.2.	Виды и структура маркетинговых программ219
9.3.	Ранжирование целей
	в маркетинговой стратегии
9.4.	Глобальные направления маркетинговой стратегии224
9.5.	Виды маркетинговой стратегии в зависимости от доли
	фирмы на рынке, рыночного спроса, товарной политики
	фирмы
9.6.	Маркетинговая информационная система предприятия
	и методы сбора информации
9.7.	Организация и содержание маркетинговых
	исследований
9.8.	Организационная структура маркетинговых служб
	предприятия и основные требования к ее построению 247
9.9.	Контроль маркетинговой деятельности и оценка
	ее эффективности
Глава 10.	Анализ маркетинговой деятельности организации 261
10.1.	Задачи анализа маркетинговой деятельности
	Анализ спроса на продукцию
	и формирование портфеля заказов262
10.3.	Оценка риска невостребованной продукции
10.4.	Анализ рынков сбыта продукции
10.5.	Анализ ценовой политики организации
10.6.	Анализ конкурентоспособности продукции272
Глава 11.	Изучение поведения потребителей
11.1.	Принципы и методы изучения поведения потребителей 278
	Моделирование поведения потребителей
	Права потребителей
Список ли	тературы298