

650.0
LOT
2007

MƯỜI SAI LÂM CHẾT NGƯỜI TRONG TIẾP THỊ

CÁC DẤU HIỆU VÀ GIẢI PHÁP

Tác giả

PHILIP KOTLER

Người dịch

Dương Thủy

(Tái bản lần thứ hai)

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRUNG TÂM THÔNG TIN THƯ VIỆN

V-DO/19474

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
THỜI BÁO KINH TẾ SÀI GÒN

Mục lục

<i>Lời giới thiệu</i>	<i>Tình trạng của tiếp thị hiện nay</i>	<i>1</i>
Chương 1	Công ty của bạn không nhìn thấu thị trường và không đáp ứng đúng cho khách hàng	15
Chương 2	Công ty của bạn không hiểu đầy đủ các khách hàng mục tiêu của mình	33
Chương 3	Công ty của bạn cần xác định và theo dõi tốt hơn các đối thủ cạnh tranh của mình	51
Chương 4	Công ty của bạn đã không xử lý đúng đắn các mối quan hệ với các đối tác	61
Chương 5	Công ty của bạn kém cỏi trong việc tìm kiếm những cơ hội mới	73
Chương 6	Quy trình lập kế hoạch tiếp thị của công ty của bạn có khiếm khuyết	85
Chương 7	Các chính sách sản phẩm và dịch vụ của công ty bạn cần thắt chặt lại	93

Chương 8	Các kỹ năng xây dựng thương hiệu và truyền thông của công ty bạn yếu kém	103
Chương 9	Công ty của bạn không được tổ chức tốt để triển khai hoạt động tiếp thị có hiệu suất và hiệu quả	121
Chương 10	Công ty của bạn chưa tận dụng tối đa công nghệ	151
<i>Lời bạt</i>	<i>Mười điều răn về tiếp thị hiệu quả</i>	167