

2010初级经济师经济基础辅导市场营销概述(5)经济师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/647/2021_2022_2010_E5_88_9D_E7_BA_A7_c49_647152.htm

营销观念 (1) 营销观念认为，为了达成企业的经营目标，不能仅仅“推销已经生产出来的产品”，而必须努力发现需求并设法向市场提供能够满足某种需求的产品。企业的经营活动是一个始终以顾客需要和欲望为导向不断满足市场需求的过程。(2) 营销观念产生于竞争激烈、需求多元化的市场环境中。(3) 营销观念的核心思想体现在三个方面：市场导向 长期利益原则长期促销、研发 整合营销思想所有职能部门、不是单纯的销售 (4) 市场营销管理实际上就是需求管理。(5) 传统的以产定销型的经营理念与以营销观念为代表的以销定产型的经营理念之间的区别 传统的以产定销型的经营思想不能适应竞争激烈、需求多元化的市场趋势，开始关注顾客的需求和购买行为，营销观念应运而生。 营销观念是一种以销定产型的经营哲学，它取代了以推销观念为代表的传统导向，是企业经营思想上的一次革命。 具体区别(推销观念和营销观念) 推销观念和营销观念的对比

| 经营理念出发点 | 焦点 | 手段 | 目标 |
|---------|----|------|-------|
| 推销观念 | 工厂 | 现有产品 | 推销和促销 |
| 营销观念 | 市场 | 顾客需要 | 整合营销 |

通过销售获得利润 营销观念 通过顾客满意获得利润 编辑推荐：2010年经济师考试备考资料、学习方法汇总 2010初级经济师经济基础辅导 市场营销概述汇总 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com