

企业创新管理

新产品速度营销的时间价值及形成机理

戴继平

武汉理工大学管理学院 湖北武汉430070

收稿日期 修回日期 网络版发布日期 接受日期

摘要 指出了新产品速度营销的必要性,从顾客感知时间差异、营销机会瞬间价值、新产品生命周期价值、新产品延迟时间价值等角度探讨了新产品速度营销的时间价值,剖析了新产品速度营销的锁定效应与栅栏效应,并提出了新产品速度营销的相关对策。

关键词 [新产品](#) [速度营销](#) [价值](#) [效应](#)

分类号

DOI:

对应的英文版文章: [2007-10-026](#)

通讯作者:

戴继平

作者个人主页: [戴继平](#)

扩展功能

本文信息

- ▶ [Supporting info](#)
- ▶ [\[PDF全文\]\(192KB\)](#)
- ▶ [\[HTML\]\(0KB\)](#)
- ▶ [参考文献\[PDF\]](#)
- ▶ [参考文献](#)

服务与反馈

- ▶ [把本文推荐给朋友](#)
- ▶ [加入我的书架](#)
- ▶ [加入引用管理器](#)
- ▶ [引用本文](#)
- ▶ [Email Alert](#)
- ▶ [文章反馈](#)
- ▶ [浏览反馈信息](#)

相关信息

- ▶ [本刊中 包含“新产品”的 相关文章](#)
- ▶ 本文作者相关文章
 - [戴继平](#)

