

## <<Excel高效办公>>

### 图书基本信息

书名：<<Excel高效办公>>

13位ISBN编号：9787115286307

10位ISBN编号：7115286302

出版时间：2012-7

出版单位：人民邮电出版社

作者：Excel Home工作室

页数：399

字数：677000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<Excel高效办公>>

### 内容概要

《Excel高效办公——市场与销售管理(修订版)》以Excel在市场营销和销售领域中的具体应用为主线，按照市场营销人员与销售人员的日常工作特点谋篇布局，通过介绍典型应用案例，在讲解具体工作方法的同时，介绍相关的Excel常用功能。

《Excel高效办公——市场与销售管理(修订版)》分为8章，分别介绍了产品管理、客户管理、销售业务管理、促销管理、销售数据管理与分析、仓库数据管理与分析、单店数据管理与销售分析以及零售业市场调查分析等内容。

《Excel高效办公——市场与销售管理(修订版)》附带一张光盘，包含“职场对话”、“循序渐进学Excel”和“本书示例文件”3个部分的内容。

“职场对话”旨在向读者展示如何运用Excel提高工作效率，如何用Excel将原本复杂甚至人工难以完成的工作变得轻松易做；“循序渐进学Excel”是由Excel Home站长亲自讲授的、总长约6个小时的Excel系列课程，助您全面了解Excel；“本书示例文件”包含了本书实例所涉及的源文件，供广大读者借鉴使用。

《Excel高效办公——市场与销售管理(修订版)》案例实用，步骤清晰。本书面向市场和销售管理等需要提高Excel应用水平的从业人员，书中讲解的典型案例分析也非常适合职场人士学习，以提升读者的电脑办公应用技能。

## <<Excel高效办公>>

### 作者简介

Excel Home(<http://www.excelhome.net>)是微软在线社区联盟成员，最具影响力的华语Excel资源网站之一，拥有大量原创技术文章、视频教程、Addins加载宏及模板。

Excel Home社区是一个颇具学习氛围的技术交流社区。

截止到2012年8月，注册会员人数逾200万，同时也产生了26位Office方面的MVP。

Excel Home团队创作了众多经典畅销书，《Excel应用大全》销售逾10万册，《Excel 2007实战技巧精粹》销售逾7万册，《Excel高效办公——人力资源与行政管理》销售逾6万册。

# <<Excel高效办公>>

## 书籍目录

### 目 录

第1章 产品管理	1
1.1 产品资料清单表	2
1.1.1 创建产品资料清单	3
1.1.2 设置表格格式	11
1.1.3 打印产品资料清单	18
1.2 产品定价分析表	22
1.3 新产品上市铺货追踪表	34
1.4 产品销售调查问卷表	42
1.4.1 设计商品销售情况调查问卷	43
1.4.2 保护商品销售情况调查问卷	51
1.4.3 设置表格格式	53
第2章 客户管理	55
2.1 客户资料清单	56
2.1.1 创建客户资料清单	56
2.1.2 利用记录单管理客户信息	63
2.1.3 批注	64
2.1.4 保护工作簿文件不被查看或者编辑	68
2.2 客户拜访计划表	70
2.2.1 创建列表	71
2.2.2 批量填充相邻区域单元格	75
2.2.3 批量填充不相邻区域单元格	79
2.2.4 创建客户拜访统计表	81
2.3 客户销售份额分布表	84
2.3.1 创建客户销售份额分布表	85
2.3.2 绘制饼图	90
2.3.3 设置饼图格式	93
2.4 客户等级分析	96
2.4.1 创建客户等级分析表	98
2.4.2 创建门店等级统计表	104
第3章 销售业务管理	110
3.1 业务组织架构图	111
3.1.1 插入艺术字	111
3.1.2 创建组织结构图	115
3.2 业务员管理区域统计表	119
3.2.1 创建原始资料表	120
3.2.2 创建业务管理区域统计表	122
3.3 业务员终端月拜访计划表	133
第4章 促销管理	141
4.1 促销计划表	142
4.1.1 创建促销计划表	143
4.1.2 编制“小计”公式	149
4.2 促销项目安排	152
4.2.1 创建促销项目安排表	153
4.2.2 绘制甘特图	154

## &lt;&lt;Excel高效办公&gt;&gt;

- 4.2.3 打印图表 162
- 4.3 促销产品销售分析 163
  - 4.3.1 创建促销产品销售分析表 164
  - 4.3.2 销售数据的排序 165
  - 4.3.3 销售数据的自动筛选 170
- 4.4 产品销售占比分析 173
  - 4.4.1 分类汇总 174
  - 4.4.2 创建“分类汇总后统计表” 179
  - 4.4.3 绘制三维饼图 181
  - 4.4.4 设置三维饼图格式 184
- 4.5 促销效果评估分析 187
  - 4.5.1 创建促销效果评估分析表 188
  - 4.5.2 绘制簇状柱形图 190
  - 4.5.3 设置簇状柱形图格式 193
- 第5章 销售数据管理与分析 198
  - 5.1 月度销售分析 199
    - 5.1.1 创建原始数据表 200
    - 5.1.2 创建数据透视表 201
    - 5.1.3 创建数据透视图 214
  - 5.2 季度销售分析表 218
    - 5.2.1 创建原始资料表 219
    - 5.2.2 绘制柱形图 221
    - 5.2.3 绘制分离型三维饼图 228
    - 5.2.4 绘制动态图表 234
  - 5.3 数据分析表格分解 243
    - 5.3.1 创建“数据”工作表 244
    - 5.3.2 一表划分多表 244
  - 5.4 产销率分析 248
    - 5.4.1 创建“采购汇总”和“销售汇总”工作表 249
    - 5.4.2 创建“产销率分析”工作表 251
  - 5.5 淡旺季销售分析 256
    - 5.5.1 创建“折线图”工作表 257
    - 5.5.2 绘制数据点折线图 259
- 第6章 仓库数据管理与分析 269
  - 6.1 库存结构分析 270
    - 6.1.1 创建库存结构分析表 271
    - 6.1.2 绘制分离型三维饼图 271
    - 6.1.3 设置分离型三维饼图格式 274
    - 6.1.4 应用组合框绘制动态图表 279
    - 6.1.5 图表打印设置 288
  - 6.2 库存周转率分析 288
    - 6.2.1 创建库存周转率分析表 289
    - 6.2.2 计算商品周转率和周转天数 294
    - 6.2.3 设置表格格式 296
  - 6.3 订单跟踪查询表 303
    - 6.3.1 创建订单跟踪表 304
    - 6.3.2 设置表格格式 307

## &lt;&lt;Excel高效办公&gt;&gt;

第7章 单店数据管理与销售分析	309
7.1 进销存系统管理	310
7.1.1 创建基本资料表	313
7.1.2 创建入库记录表	314
7.1.3 创建销售记录表	320
7.1.4 创建库存汇总表	323
7.2 畅销商品与滞销商品分析	330
7.2.1 创建门店月销售报表	331
7.2.2 创建畅滞销分析表	334
7.3 营业员销售提成统计与分析	338
7.3.1 复制工作表	339
7.3.2 绘制分离型三维饼图	341
7.4 月份对商品销售的影响	347
7.4.1 创建月份对商品销售的影响表	347
7.4.2 绘制数据点折线图	348
第8章 零售业市场调查分析	355
8.1 调查对象特征分析	356
8.1.1 绘制圆环图	358
8.1.2 绘制分离型三维饼图	361
8.1.3 绘制堆积条形图	365
8.2 消费者购买行为分析	373
8.2.1 绘制三维堆积柱形图	375
8.2.2 绘制簇状条形图	381
8.3 消费者渠道选择分析	384
8.3.1 绘制三维堆积条形图	386
8.3.2 绘制带深度的柱形图	392
8.4 销售预测分析	394

## 章节摘录

版权页：插图：创建数据透视表和数据透视图（1）设置字段 在数据透视表中，当行字段达到两个以上时，Excel会自动地在行字段上添加求和的分类汇总。

除了可以设置是否显示分类汇总外，还可设置分类汇总项。

（2）格式化数据透视表 数据透视表的格式设置和普通单元格的格式设置一样，既可以采用自动套用格式，也可以手动修改美化数据透视表。

（3）更新数据 数据透视表中的数据与数据源紧密相连，所以如果改变数据清单中的数据，那么数据透视表中的数据也会随之改变。

（4）数据透视图 如果需要更直观地查看和比较数据透视表的结果，则可由数据透视表生成数据透视图来实现。

数据透视图与一般的图表的不同之处在于：一般的图表为静态图表；而数据透视图与数据透视表一样，为交互式的动态图表。

5.2季度销售分析表 案例背景 销售公司季度的专业数据分析不同于由财务部门提交给决策部门的财务报表，它是对营销过程的数据分析。

有人可能会说“数据是死的，以数据指导市场可能会出现管理僵化和死板”，但定期地对销售数据进行总结，从各种角度分析数据的报表不但对公司高层的决策能起到指导的作用，而且可以完善员工的绩效考核制度、完善员工的人事管理体系。

将数据管理与人性化管理相融合，使数据分析作为公司管理的一个手段，能够提高人员素质、改善人员结构并为公司的发展提供持续的动力。

## <<Excel高效办公>>

### 编辑推荐

Excel Home编著的《Excel高效办公:市场与销售管理(修订版)》案例实用，步骤清晰。

《Excel高效办公:市场与销售管理(修订版)》面向市场和销售管理等需要提高Excel应用水平的从业人员，书中讲解的典型案例也非常适合职场人士学习，以提升读者的电脑办公应用技能。



## <<Excel高效办公>>

### 名人推荐

在销售管理中我们经常会做这样的工作，把从DRP、CRM等系统中导出的数据进行分析，然后形成报表，完成这项工作的最佳“人选”就是Excel，而市场与销售管理人员学习Excel的最佳选择我认为就是本书！

——益海嘉里粮油（深圳）有限公司（金龙鱼品牌）华东大区KA高级经理曾林

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>