

<<市场营销部规范化管理工具箱>>

图书基本信息

书名：<<市场营销部规范化管理工具箱>>

13位ISBN编号：9787115302052

10位ISBN编号：7115302057

出版时间：2013-1

出版时间：程淑丽 人民邮电出版社 (2013-01出版)

作者：程淑丽

页数：305

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>

<<市场营销部规范化管理工具箱>>

内容概要

《市场营销部规范化管理工具箱（第3版）》通过全方位细化市场营销部各岗位的工作事项，详细介绍了市场营销部各岗位的具体职责、制度、表格、流程和方案，内容涉及市场调研管理、营销计划管理、营销策划管理、产品上市管理、广告管理、促销管理、销售管理、客户服务管理、渠道管理、区域管理等多个方面，可以极大地促进市场营销部的运作效率和工作业绩，增强团队的凝聚力和战斗力。

《市场营销部规范化管理工具箱（第3版）》适合市场营销部经理、主管及一线营销人员、企业培训师、咨询师使用，同时也适合高校相关专业师生阅读参考。

<<市场营销部规范化管理工具箱>>

书籍目录

目 录第一章 市场营销部组织结构与责权 1第一节 市场营销部组织结构 1一、市场营销部职能
1二、市场营销部组织结构 2第二节 市场销售部责权 4一、市场营销部职责 4二、市场营销部
权力 5第三节 市场营销管理岗位职责 7一、营销总监岗位职责 7二、市场部经理岗位职责 8三
、销售部经理岗位职责 9第二章 市场调研管理 11第一节 市场调研岗位职责 11一、市场调研主
管岗位职责 11二、市场调研专员岗位职责 11第二节 市场调研管理制度 12一、市场调研工作制
度 12二、调研实施管理办法 16三、市场调研信息管理规定 19第三节 市场调研管理表格 20一
、市场调研计划表 20二、竞争对手调查表 20三、经销商调查表 21四、畅销产品分析表 21五、
市场调研报告表 22第四节 市场调研管理流程 23一、调研计划编制流程 23二、市场调研工作流
程 24三、市场预测管理流程 25第五节 市场调研管理方案 26一、产品市场调研问卷 26二、竞
争对手调研大纲 27三、调研报告编写大纲 33第三章 营销计划管理 37第一节 营销计划岗位
职责 37一、营销计划主管岗位职责 37二、营销计划专员岗位职责 37第二节 营销计划管理制
度 38一、营销计划管理制度 38二、年度营销计划编制规定 42三、销售预算管理制度 45第三节
营销计划管理表格 47一、年度销售计划表 47二、月度销售计划表 49三、销售预算计划表 51四
、销售费用预算表 52五、销售费用分析表 53六、销售计划分析表 54第四节 营销计划管理流
程 55一、营销计划工作流程 55二、营销费用预算编制流程 56第五节 营销计划管理方案 57一
、营销计划方案大纲 57二、部门销售计划方案 59第四章 营销策划管理 61第一节 营销策划岗
位职责 61一、营销策划主管岗位职责 61二、营销策划专员岗位职责 61第二节 营销策划管理
制度 62一、营销策划管理制度 62二、企业品牌管理制度 65三、企业危机公关管理办法 67第
三节 营销策划管理表格 71一、营销策划方案审查表 71二、营销策划方案执行表 71三、品牌
维护计划表 72四、公关活动计划表 72第四节 营销策划管理流程 73一、营销策划工作流
程 73二、品牌管理工作流程 74三、危机公关管理流程 76四、市场推广方案制定流程 77第
五节 营销策划管理方案 78一、营销策划方案大纲 78二、品牌策划推广方案 80三、市场
营销推广方案 84四、新产品上市策划方案 87第五章 产品上市管理 91第一节 产品上市
管理岗位职责 91一、产品主管岗位职责 91二、产品专员岗位职责 91第二节 产品上市
管理制度 92一、市场定位管理办法 92二、新产品定价管理办法 95三、新产品上市
管理办法 97第三节 产品上市管理表格 100一、新产品定位分析表 100二、产品成本
估价单 100三、竞争产品调查表 101四、新产品开发报告单 101第
四节 产品上市管理流程 103一、市场定位工作流程 103二、产品定价管理流程 104三、
产品价格调整流程 105第五节 产品上市管理方案 106一、新产品上市计划书 106二、
新产品上市定价方案 108第六章 广告管理 111第一节 广告管理岗位职责 111一、广
告主管岗位职责 111二、广告专员岗位职责 111第二节 广告管理制度 112一、广
告宣传管理制度 112二、广告费用预算规定 116第三节 广告管理表格 119一、
年度广告计划表 119二、广告策划调查表 120三、广告预算分配表 121四、
媒体利用评价表 122五、广告效果评价表 123第四节 广告管理流程 125一、
广告宣传管理流程 125二、宣传物品制作流程 126三、广告媒体选择流程 127第
五节 广告管理方案 128一、广告策划方案 128二、网络广告投放方案 132三、
广告效果评估报告大纲 134第七章 促销管理 137第一节 促销管理岗位职责 137
一、促销主管岗位职责 137二、促销专员岗位职责 137第二节 促销管理制度 138
一、促销管理制度 138二、促销现场管理细则 141第三节 促销管理表格 144
一、促销工作计划表 144二、促销活动申请表 144三、促销活动计划书 145四、
促销成本统计表 145五、促销效果评估表 146六、促销活动总结表 147第
四节 促销管理流程 148一、促销计划制订流程 148二、促销计划实施流程 149
三、促销活动评估流程 150第五节 促销管理方案 151一、商场五一促销方案
151二、服装年度促销方案 154三、中秋节月饼促销方案 158第八章 销售管理
161第一节 销售管理岗位职责 161一、销售主管岗位职责 161二、销售专员
岗位职责 161第二节 销售管理制度 162一、客户开发管理制度 162二、公司
订货管理规定 166三、公司发货管理制度 167四、销售回款管理办法 170五、
销售订单管理规定 173第三节 销售管理表格 175一、客户开发计划表 175
二、客户开发报告表 175三、客户开发统计表 176四、客户订货管理表 176
五、销售发货管理表 178六、销售退货管理表 179七、销售合同统计表 179八、应

<<市场营销部规范化管理工具箱>>

收账款登记表 180九、应收账款年度分析表 180第四节 销售管理流程 181一、客户开发管理流程 181二、客户订货管理流程 182三、销售发货管理流程 183四、客户退货管理流程 184五、销售费用控制流程 185六、销售回款管理流程 186七、客户逾期付款管理流程 188第五节 销售管理方案 189一、销售费用控制方案 189二、应收账款催讨方案 191第九章 客户服务管理 195第一节 客户服务岗位职责 195一、客户服务主管岗位职责 195二、客户服务专员岗位职责 195第二节 客户服务管理制度 196一、客户服务管理办法 196二、客户信用管理规定 199三、售后服务管理制度 201四、大客户管理制度 204第三节 客户服务管理表格 207一、客户资料管理表 207二、客户访问计划表 209三、客户拜访记录表 209四、客户关系评估表 210五、客户信用管理表 210六、客户投诉管理表 213第四节 客户服务管理流程 216一、客户关系管理流程 216二、客户信用调查流程 217三、客户投诉接待流程 218四、客户资料管理流程 219五、售后服务管理流程 220第五节 客户服务管理方案 221一、客户信用评级方案 221二、客户投诉处理方案 222三、客户回访工作方案 227第十章 渠道管理 229第一节 渠道管理岗位职责 229一、渠道经理岗位职责 229二、渠道主管岗位职责 230三、渠道专员岗位职责 230第二节 渠道管理制度 231一、渠道管理制度 231二、直销商管理制度 239三、经销商管理制度 246四、连锁加盟店管理制度 250第三节 渠道管理表格 257一、营销渠道管理表 257二、渠道成员申请表 258三、渠道成员管理表 260四、渠道业绩统计表 261第四节 渠道管理流程 262一、渠道成员管理流程 262二、渠道控制管理流程 263第五节 渠道管理方案 264一、渠道建设方案 264二、窜货管理方案 267第十一章 区域管理 273第一节 区域管理岗位职责 273一、区域经理岗位职责 273二、区域主管岗位职责 273三、直营店店长岗位职责 274第二节 区域管理制度 275一、区域市场管理制度 275二、分公司/办事处管理制度 280三、直营店铺运营管理制度 287第三节 区域管理表格 292一、区域市场规划表 292二、分公司设立申请表 292三、分公司/办事处开户计划表 292四、直营店铺销售考核表 293第四节 区域管理流程 294一、区域市场构建流程 294二、区域市场管理流程 295三、直营店铺销售管理流程 296第五节 区域管理方案 297一、区域市场筹建方案 297二、区域市场营销方案 300三、直营店铺销售陈列方案 302

<<市场营销部规范化管理工具箱>>

编辑推荐

畅销六年，数十万读者关注 权威实务管理书系列2013最新改版 《市场营销部规范化管理工具箱(第3版)》书中采用“ 职责+制度+表格+流程+方案 ”五位一体的结构方式，针对企业市场营销部面临的各种问题给出了制度层面的解答、方案层面的参考、流程方面的参照和实用表格方面的应用，为企业解决如下市场营销管理中问题：?如何根据企业特点设置市场营销部？

? 市场营销部经理最应该关心的事什么？

? 如何进行市场调研？

? 如何制定营销计划？

? 如何进行营销策划管理？

? 如何进行产品上市定位及定价管理？

? 广告管理包括那些环节？

? 促销管理如何展开？

? 销售管理中客户开发、销货管理、退货管理、回款管理、销售费用控制等如何进行？

? 客户服务管理如何跟进？

? 渠道管理和区域管理如何相结合？

《市场营销部规范化管理工具箱(第3版)》一书针对性、实操性极强，企业市场营销人员可以根据相关制度，参照各种方案和流程，利用相关表格展开工作，提高工作效率，提升工作业绩。

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>