

<<销售链管理>>

图书基本信息

书名：<<销售链管理>>

13位ISBN编号：9787300130828

10位ISBN编号：7300130828

出版时间：2012-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：欧阳钟辉

页数：427

字数：497000

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>

<<销售链管理>>

内容概要

欧阳钟辉编著的《销售链管理》全面介绍了销售链管理的新理论，系统概括了销售链管理的理论及发展，同时着重介绍了销售链管理的网络销售模式。

另外，本书还对21世纪销售链管理和物流管理有着巨大影响的技术和事件——条形码、射频技术以及Web2.0技术的应用进行了介绍，同时也对销售链管理的逻辑流程及其功能进行了详细的介绍。最后，本书介绍了销售链管理的成功案例，以案例教学的方式把销售链管理的实际应用展现给读者。

《销售链管理》既适合于高校电子商务及相关专业作为教材或参考书，又适合于从事电子商务建设和管理工作的人员阅读。

<<销售链管理>>

书籍目录

第一部分 销售链管理概述

第1章 营销环节中的销售链

- 1.1 销售链的定义
- 1.2 销售链管理及其管理方式
- 1.3 销售链管理及其管理方式的变化
- 1.4 网络经济时代销售链的典型模式
- 1.5 小结

思考题

参考文献

第2章 销售链的构建

- 2.1 网络时代销售链构建的理论框架
- 2.2 网络时代几种典型销售链的构建
- 2.3 小结

思考题

参考文献

第3章 销售链的运营和管理

- 3.1 概念和应用
- 3.2 成功销售链运营管理的基本因素
- 3.3 小结

思考题

参考文献

第二部分 销售链管理的基本模式

第4章 转型中的传统营销

- 4.1 传统营销战略从短缺经济时代向饱和经济时代的转型
- 4.2 信息化战略
- 4.3 传统战略的缺失和信息化战略的利弊
- 4.4 小结

思考题

参考文献

第5章 网络营销

- 5.1 网络营销环境
- 5.2 网络消费者分析
- 5.3 网络市场调研
- 5.4 网络营销分析
- 5.5 网络营销战略
- 5.6 网络营销中的产品、促销、渠道、定价战略
- 5.7 网络营销实务
- 5.8 网络营销方案的策划
- 5.9 网络营销效益的评估

附录：网站综合诊断客户咨询问卷

5.10 网络营销培训

5.11 小结

思考题

参考文献

第三部分 高科技在销售链管理中的应用

<<销售链管理>>

第6章 条形码的应用

- 6.1 条形码技术在销售链管理中的作用
- 6.2 条形码的概念及识别原理
- 6.3 条形码的术语及结构
- 6.4 条形码的工作原理
- 6.5 条形码的识别原理及装置
- 6.6 条形码技术的应用
- 6.7 案例
- 6.8 小结
- 思考题
- 参考文献

第7章 射频技术的应用

- 7.1 系统组成和工作原理
- 7.2 射频卡的标准及分类
- 7.3 射频技术的实际应用
- 7.4 射频技术的未来展望
- 7.5 小结
- 思考题
- 参考文献

第8章 web 2.0的应用

- 8.1 什么是web 2.0
- 8.2 web 2.0的工作原理和分类
- 8.3 web 2.0的实际应用
- 8.4 web 2.0营销
- 8.5 wiki在企业信息化应用中崭露头角
- 8.6 web 2.0的影响和发展趋势
- 8.7 小结
- 思考题
- 参考文献

第四部分 销售链管理的逻辑流程及其功能

第9章 生产计划与物料控制 (pmc)

- 9.1 pmc的生产计划管理
- 9.2 主生产计划与物料需求计划
- 9.3 需求与预测
- 9.4 生产能力与综合生产计划
- 9.5 库存控制
- 9.6 生产作业计划的产生
- 9.7 虚拟制造和vr技术
- 9.8 生产进度控制
- 9.9 金蝶k/3 erp成功案例
- 9.10 小结
- 思考题
- 参考文献

第10章 采购管理

- 10.1 采购管理的系统设置
- 10.2 供应商开发与认证
- 10.3 供应商评估

<<销售链管理>>

- 10.4 供应商联盟
- 10.5 供应商目录管理
- 10.6 采购管理
- 10.7 采购价格管理
- 10.8 案例
- 10.9 小结

思考题

参考文献

第11章 库存管理

- 11.1 仓库管理系统 (wms) 简介
- 11.2 存货核算管理系统
- 11.3 伙伴关系与库存
- 11.4 仓储管理的案例：北京维深电子仓储管理系统
- 11.5 小结

思考题

参考文献

第12章 销售管理

- 12.1 设置信息平台的基础数据
- 12.2 传统和企业信息化时代销售管理业务的差异点
- 12.3 充分利用crm、secm等平台做好销售预测与销售计划
- 12.4 销售活动中的abcd管理
- 12.5 销售业务流程图
- 12.6 销售模块数据流程图
- 12.7 销售管理系统
- 12.8 销售管理系统功能需求
- 12.9 小结

思考题

参考文献

第13章 销售链绩效评估

- 13.1 销售链绩效评估研究回顾
- 13.2 销售链绩效评估体系的模型
- 13.3 销售链绩效评估体系的系统实现
- 13.4 小结

思考题

参考文献

第五部分 销售链管理的成功案例

第14章 成功案例

- 14.1 案例一：许继集团
- 14.2 案例二：武钢集团
- 14.3 案例三：南孚电池
- 14.4 案例四：风神轮胎
- 14.5 案例五：理想茶行
- 14.6 案例六：广发证券
- 14.7 案例七：伟联科技
- 14.8 案例八：delta galil industries ltd
- 14.9 案例九：浦发银行
- 14.10 案例十：东阿阿胶公司

<<销售链管理>>

14.11 案例十一：上海汽车销售总公司

思考题

参考文献

后记

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>