<<私营公司最新最常用的183个营销

图书基本信息

书名:<<私营公司最新最常用的183个营销管理范本>>

13位ISBN编号:9787801289322

10位ISBN编号:7801289323

出版时间:2008-3

出版时间:中国言实出版社

作者:白山 主编

页数:405

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

<<私营公司最新最常用的183个营销

内容概要

本书是一本有关营销管理制度、营销管理表格和营销管理文书的管理模板速查工具书。

市场营销是企业经营中的重中之重,也是一门涉及到诸多环节、诸多对象的艺术,需要借助于科学的理论、有效的工具和灵活的方法来进行管理。

本书中的市场调研计划管理、销售业务管理、人员管理、价格管理、客户管理、渠道管理、促销管理七个方面涵盖了市场营销管理的各方层面,一般企业营销管理所需要的制度、表格、文本都可以在本书中找到。

书中选择的内容都是~般企业使用概率较大的制度、表格、文书,对于大多数企业都是适用的,可以直接拿来使用。

本书的编排打破常规,摒弃将管理的制度、表格、文本相隔离的编排模式,依据市场营销管理的相应流程,将三者融为一体,更富有系统性和逻辑性,更便于查询和使用。

本书为市场营销工作人员提供了各种可资借鉴的范例、模板和表单,体系全面,内容实用,编排新 颖,简洁直观,并且具有很强的可操作性。

<<私营公司最新最常用的183个营销

书籍目录

第一章 市场调研计划管理 1. 销售计划 >销售计划管理办法 >年度销售计划管理办法 >营销计划管理办法 >销售计划纲要 >销售计划书 >市场产品销售计划表 >市场销售目标预测表 >市场月份销售目标管理表 >市场营销计划书 >营销策划书 2. 市场调研 >市场调查管理制度 >市场调查管理办法 >个人调查操作规程 >市场调研计划表 3. 调研信息 >竞争对手调查管理办法 >销售动态调查管理办法 >企业信息来源分析表 >同类产品市场价格调查表 >同类产品竞争厂商调查表 >市场各地区竞争产品价格调查表 >产品市场占有率分析表 >消费者意识变化分析表 >消费者购物情况调查表 >顾客流量调查袁 >顾客构成调查表 >顾客购买动向调查分析表 >顾客购买数量调查袁 >顾客咨询内容记录表 >产品市场占有率预测表 >市场开拓调查分析表 >市场开拓调查表 >市场高单价调查表 >产品市场占有率预测表 >市场产品营销分析表 >人·物·财流动分析表 >市场需求量调查估计表 >市场畅销产品分析表 >市场产品营销分析表 >人·物·财流动分析表 >市场商品单价调查表 >企业各销售地区市场销售状况统计袁 >市场客户巡回调查日报表 >市场巡回调查状况月报表 >市场调查报告 >市场营销决策报告 >市场营销决策报告 >市场销售业务管理第三章 市场营销人员管理第四章 市场营销价格管理第五章 市场营销客户管理第六章 市场营销渠道管理第七章 市场营销促销管理

<<私营公司最新最常用的183个营销

章节摘录

第一章 市场调研计划管理2. 市场调研个人调查操作规程第一条调查的主要项目:先研究调查时间、调查目的、调查对象、调查方法等问题,然后再将其具体的策略进行检查分析,有效完成收集资料的工作,最后再整理资料,形成报告书。

第二条调查的开展:对于个人调查的开展,各调查员如果使用不关联的问题,报告者将会进行各种不同的判断,因此问题的规格必须做到统一。

第三条调查监督员和调查员召开协议会议,将调查目的、调查方法、调查事项、回答书回收时间等充分协调,并对各项调查一致行动。

第四条调查员的职责:1.调查员应对问题内容加以理解并确定问题顺序。

- 2. 研究要调查地区的地图、交通工具、调查对象等问题,力求投入最少的时间和精力收获最大的成效。
- 3.准备调查用的印刷品。
- 4. 在进行实际调查时,要做到不看问题书也能顺利地提问。

第五条以上各项准备完成后,才能在实际中实行,其方法主要有:1.接近方法(1)不得采取审问式的发问方式,要充分尊重回答问题者。

- (2)提前设计初次见面的问候,给人良好的第一印象。
- (3)调查时无论对方配合与否,都要随机应变,将调查工作做好。

<<私营公司最新最常用的183个营销

编辑推荐

《市场营销管理模板速查手册》是一本全新的拿来即用的管理实务书,一个实用的管理必备的万能工 具箱。

把管理中的某项内容设定为一个模板,按其流程,把这项工作中所需的管理制度、文书、表格等有序 地编入这个模板,更富有系统性和逻辑性,更便于查询和使用。

这就是《市场营销管理模板速查手册》与众不同的最大特色!

中国大多数公司(企业)目前缺少的,不是五花八门的管理理念,而是基础的、规范的、科学的日常管理。

纵观世界五百强企业的发展历程,这一阶段,是一个相对较长的时期。

当一个企业,连生存问题都还没有很好解决的时候,怎么去求得发展?

打牢中国企业的生存基础,是当务之急,也是这套丛书编写的初衷。

本套丛书以国内外先进企业的管理案例为依托,结合中国企业的现状,将成功企业的管理表格、制度等编入某项管珲的具体流程中,打造了一套全新的直观、科学、实用的企业管理模式体系,是企业管理进一步程序化、规范化的举要工具书。

<<私营公司最新最常用的183个营销

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