

<<市场营销管理咨询工具箱>>

图书基本信息

书名：<<市场营销管理咨询工具箱>>

13位ISBN编号：9787115215246

10位ISBN编号：7115215243

出版时间：2009-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：程淑丽

页数：297

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>

<<市场营销管理咨询工具箱>>

前言

开展管理咨询工作可以借助哪些工具？
如何运用这些工具提高工作效率？
如何借助这些工具减轻项目压力？
如何使用这些工具有效达成工作目标？

为了解决这四个问题，弗布克管理咨询工具箱系列图书在将管理咨询各项业务模块化的基础上，以管理咨询项目开展的流程为中心，通过模型、模板、步骤、表格、图形等形式细化了每一模块的咨询工具。

这是提高工作效率、有效达成目标的一套实务性工具书。

弗布克管理咨询工具箱系列图书采用了“综合工具+细化工具”的内容架构和“文字+图表”的表现形式，目的在于将复杂的理论简单化、多元的知识系统化、枯燥的文字图表化、繁琐的方案模板化。

弗布克管理咨询工具箱系列图书采用了“1+10”模式，即1本管理咨询综合工具图书加10本不同管理咨询模块的图书，具体说明如下。

1.“1”是指管理咨询工具综合版，涵盖了人力资源管理、市场调研与销售管理、生产管理、质量管理、采购与供应管理、业务流程管理、客户管理、财务管理、企业文化管理、知识管理、项目管理、集团管控、战略管理共13类内容，侧重各类通用工具和综合工具的描述，可供各类管理咨询从业人员借鉴和参考。

2.“10”是针对“1”中的每一业务模块的通用工具和综合工具进行细化说明，详细阐述了如何使用这些工具，并提供了大量的模板、样例，可供管理咨询人员在开展具体的咨询业务时参考使用。

弗布克管理咨询工具箱系列图书遵循了“了解工具-掌握工具-应用工具-创新工具”的思维方式，适合初入职场和在职的各类管理咨询从业人员使用，适合从事管理工作的企事业单位人员使用，也适合想要系统了解和把握某一类管理知识体系的人员使用。

<<市场营销管理咨询工具箱>>

内容概要

《市场营销管理咨询工具箱》从系统、多元的角度阐释了市场营销调研、市场企划、销售目标与考核、渠道管理、区域市场与分公司管控、促销及广告与公关、销售回款、销售费用、售后服务、新产品研发与上市、销售人员管理、制度体系建设12类市场营销管理咨询工具，切实帮助从事市场营销管理咨询业务的人员和企业管理人员诊断、分析、判断和解决企业面临的各类市场营销管理的问题，从而提高企业的规范化管理水平。

《市场营销管理咨询工具箱》在对各类咨询工具进行描述时，采用了文字说明和图表相结合的形式，简单、明晰、直观、实用，能够帮助读者完善工作思路，解决工作难题，提高工作效率，优化工作成果；是一本不可多得的市场营销管理咨询实务工具书。

《市场营销管理咨询工具箱》适合从事市场营销管理咨询的人员、企业市场营销部门人员及高校相关专业师生使用。

<<市场营销管理咨询工具箱>>

书籍目录

第1章 市场调研咨询工具 11.1 市场调研咨询工具 31.1.1 市场调研流程设计 31.1.2 市场调研数据收集
31.1.3 市场调研方案设计 81.1.4 市场调研问卷设计 111.1.5 网络市场调研设计 121.2 市场调研分析咨询工
具 141.2.1 市场调研数据处理 141.2.2 市场调研数据分析 141.2.3 市场调研质量控制 161.2.4 市场调研预测
分析 171.2.5 市场调研报告撰写 201.2.6 商业计划书的撰写 22第2章 市场企划管理咨询工具 252.1 市场企
划方法 272.1.1 多元企划 272.1.2 互动企划 292.1.3 造势企划 322.1.4 动态企划 332.1.5 网络企划 352.2 市场
企划咨询 372.2.1 营销企划 372.2.2 品牌企划 412.2.3 企业形象企划 46第3章 销售目标与考核咨询工具
513.1 销售目标管理 533.1.1 销售目标的制定 533.1.2 销售目标的分解 553.2 销售考核管理 583.2.1 销售部业
绩考核 583.2.2 区域市场业绩考核 713.2.3 分公司销售业绩考核 713.2.4 中高层销售管理人员考核 72第4章
渠道管理咨询工具 754.1 渠道策略与政策 774.1.1 渠道策略的制定 774.1.2 渠道政策的制定 814.2 渠道管理
与控制 904.2.1 渠道促销 904.2.2 终端促销 934.2.3 窜货管控 944.2.4 物流管控 954.2.5 费用管控 994.2.6 人员
管控 1004.3 分销商管控 1024.3.1 经销商管控 1024.3.2 代理商管控 1044.3.3 零售商管控 1064.3.4 批发商管
控 108第5章 区域市场与分公司管控咨询工具 1115.1 区域市场开发与管控 1135.1.1 区域市场开发 1135.1.2
区域市场管控 1145.2 分公司组建与管控 1255.2.1 分公司组建 1255.2.2 分公司管控 126第6章 促销、广告
与公关咨询工具 1316.1 促销管理咨询工具 1336.1.1 促销策划 1336.1.2 促销实施 1366.1.3 促销评估 1396.2
广告管理咨询工具 1416.2.1 广告策划 1416.2.2 广告投放 1486.2.3 广告效果评估 1496.3 公关管理咨询工具
1536.3.1 公关策划 1536.3.2 公关效果评估 157第7章 销售回款管理咨询工具 1637.1 回款政策与合同管理
1657.1.1 回款政策 1657.1.2 合同管理 1687.2 账款催收与坏账防范 1707.2.1 账款催收 1707.2.2 坏账防范 172
第8章 销售费用管控咨询工具 1758.1 销售预算与控制 1778.1.1 销售费用预算 1778.1.2 销售费用控制
1788.2 销售业务提成 1828.2.1 业务提成设计 1828.2.2 业务提成管控 1838.3 销售人员差旅费 1858.3.1 差旅
费政策 1858.3.2 差旅费管控 1878.4 广告与公关费 1898.4.1 广告费管控 1898.4.2 公关费管控 1928.5 业务费
1958.5.1 招待费管控 1958.5.2 通信费管控 1968.5.3 礼品费管控 1968.5.4 折扣费管控 1978.6 售后服务费
1988.6.1 修理费管控 1988.6.2 赔偿费管控 199第9章 售后服务管理咨询工具 2019.1 客户满意度与忠诚度咨
询 2039.1.1 客户满意度 2039.1.2 客户忠诚度 2079.2 客户关系管理咨询 2089.2.1 客户投诉处理 2089.2.2 客
户关怀管理 2119.2.3 大客户管理 2129.2.4 客户信息管理 2209.3 售后服务人员管理咨询 2229.3.1 售后服
务人员培训 2229.3.2 售后服务人员绩效 2239.4 呼叫中心管理咨询 2259.4.1 中心建设 2259.4.2 现场管理
2279.4.3 绩效管理 2309.4.4 人员管理 232第10章 新产品研发与上市咨询工具 23510.1 新产品研发咨询工具
23710.1.1 新产品研发市场分析 23710.1.2 新产品研发经济分析 23810.2 新产品上市与推广咨询 24310.2.1
新产品上市咨询 24310.2.2 新产品推广咨询 244第11章 销售人员管理咨询工具 24911.1 销售人员培训咨询
工具 25111.1.1 新进销售人员培训 25111.1.2 在职销售人员培训 25211.2 销售团队建设与管理 26011.2.1 销
售团队组织管理 26011.2.2 销售团队人员招聘 26211.2.3 销售团队薪酬设计 26511.2.4 销售团队绩效设计
267第12章 制度体系建设管理咨询工具 27112.1 市场制度体系建设 27312.1.1 市场部运营制度设计
27312.1.2 客服部管理制度设计 28112.2 销售制度体系建设 28712.2.1 销售业务制度设计 28712.2.2 销售考
核制度设计 292

<<市场营销管理咨询工具箱>>

编辑推荐

《市场营销管理咨询工具箱》提供咨询顾问，最需要的，最想要的工具和解决方案。让复杂的理论简单化，多元的知识系统化，枯燥的文字图表化，繁的方案模版化。

《市场营销管理咨询工具箱》特点：
了解工具、掌握工具 应用工具、创新工具 模型+方法+步骤+技巧 图形+表单+样例+模板
简单化：将复杂的理论用简单的方式陈述 系统化：将多元的知识用系统的方式梳理 图表化：将枯燥的文字用图表的方式明晰 模板化：将繁琐的方案用模板的方式展现

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>