第一图书网, tushu007.com

<<销售预测>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《销售预测：方法 系统 管理》全面介绍了销售预测的分析技术和应用，强调预测技术和管理相结合，让管理人员和从事销售预测的人员能够清晰地把握各个业务部门对销售预测的需求情况，从而做出更准确、更及时的销售预测。
从事市场、销售、财务、会计、生产、采购以及物流等的人员将发现《销售预测：方法 系统 管理》是必不可少的工具书。
《销售预测：方法 系统 管理》可以作为相关专业的理想教材。

作者简介

门泽尔博士目前担任美国田纳西大学市场营销、物流和运输系的商业政策主席职务。
门泽尔是170多篇文章和7部书的作者或合作者。
他是美国市场科学研究院的杰出会员，曾任市场科学研究院和物流管理委员会的主席。
他领导了不同商业领域的活动很多项目和研修班，因为在战略、预测，客户服务质量、市场营销和物流在供应链管理中关系的研究和教学而赢得许多奖励。
他还曾担任100多家企业和政府组织的顾问，拥有丰富的实践经验。

书籍目录

第1章 销售预测过程管理预测和计划为什么需要销售预测市场营销需要销售预测销售需要销售预测财务和会计需要销售预测生产和采购需要销售预测物流需要销售预测小结：组织需要销售预测销售预测管理工具销售预测技术销售预测系统销售预测管理途径销售预测绩效评价全书导读第2章 销售预测绩效评价销售预测的准确性预测准确性的实际标准相对于完美预测的准确性标准相对于最佳预测技术的准确性标准准确性多维度标准综合多种产品的预测准确性度量销售预测的时间范围销售预测成本管理成本运作成本交易成本综合各项成本客户满意度结论第3章 时间序列预测方法固定模型时间序列技术平均值预测移动平均指数平滑自适应指数平滑带有趋势的指数平滑带有趋势和季节性的指数平滑带有趋势和季节性的自适应指数平滑小结：固定模型时间序列技术开放模型时间序列技术结论第4章 回归分析回归模型的原理回归分析预测的过程变量选择建模产生候选模型候选模型的进一步选择模型有效性验证举例结论第5章 定性销售预测第6章 销售预测系统第7章 标杆研究——调查第8章 标杆研究——深度分析附录 销售预测审查工具第9章 管理销售预测职能

媒体关注与评论

《销售预测》将销售预测方法、系统和管理与企业经营相结合，将管理艺术和科学方法相融合，为从事销售和计划的人员介绍了系统、扎实的基础理论，为经验丰富的销售预测管理人员提供了继续学习的教材。

第一图书网, tushu007.com

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