

## <<EXCEL在市场营销中的典型应用>>

### 图书基本信息

书名：<<EXCEL在市场营销中的典型应用>>

13位ISBN编号：9787302166740

10位ISBN编号：7302166749

出版时间：2008-1

出版时间：清华大学

作者：赛贝尔资讯 编

页数：385

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>

## <<EXCEL在市场营销中的典型应用>>

### 内容概要

本书利用Excel表格的处理功能，从全新的角度全面介绍了市场营销过程中涉及的各项分析操作。本书可以帮助市场分析人员获取较为精确的分析数据，为企业决策提供依据。

全书共分11章，主要介绍客户资料统计与交易评估、销售数据统计汇总、销售数据图表分析、销售公司收款和贷款分析、销售公司的本量利分析、消费者购买行为研究、竞争对手研究、营销决策、销售预测分析、销售管理系统、营运资金管理中的决策分析。

本书充分考虑了企业市场营销工作的需要，设计了完善、实用的实例。

本书适合作为企业行政人员、市场分析人员以及Excel爱好者的参考书。

本书DVD光盘：42讲教学录像（视频）+Office 2007简体中文版（测试版）+模版大全+所有素材、源文件。

## 书籍目录

- 第1章 客户资料统计与交易评估 (教学录像: 40分钟) 1.1 实例概述1.1.1 应用环境分析1.1.2 预备知识1.1.3 制作流程1.2 建立客户资料管理表1.2.1 创建基本工作表并设置表格格式1.2.2 设置条件格式与超链接1.3 筛选出指定条件的资料信息1.4 保护客户资料管理表1.4.1 保护单张工作表1.4.2 保护整个工作簿1.5 设计客户交易评估表1.5.1 建立交易评估表1.5.2 进行交易评估计算1.5.3 交易评估的美化设置第2章 销售数据统计汇总 (教学录像: 65分钟) 2.1 实例概述2.1.1 应用环境分析2.1.2 预备知识2.1.3 制作流程2.2 建立销售数据统计表2.2.1 建立销售统计工作表2.2.2 计算交易金额并美化销售统计表2.3 筛选出指定条件的销售记录2.3.1 自动筛选出满足条件的记录2.3.2 实现自定义筛选2.4 汇总与统计销售额2.4.1 查询销售额最高的日期2.4.2 各个规格产品销售数量、销售额统计2.4.3 汇总与评比员工销售业绩2.5 用数据透视表分析员工销售业绩2.6 用数据透视表建立客户汇总表2.7 在数据透视表中实现快速查询第3章 销售数据图表分析 (教学录像: 55分钟) 3.1 实例概述3.1.1 应用环境分析3.1.2 预备知识3.1.3 制作流程3.2 各销售点销售额图表分析3.2.1 图表效果展示与分析3.2.2 建立图表比较各分部销售业绩3.2.3 图表优化设置3.2.4 建立堆积柱形图比较销售额3.3 销售收入比较图表分析3.3.1 图表效果展示与分析3.3.2 创建初始图表3.3.3 图表优化设置3.4 利用折线图判断预计目标是否能实现3.4.1 图表效果展示与分析3.4.2 创建初始图表3.4.3 图表优化设置3.5 建立饼图分析各产品销售收入占比3.5.1 图表效果展示与分析3.5.2 创建饼图初始图表3.5.3 图表优化设置3.6 自动查询员工销售成绩3.6.1 图表效果展示与分析3.6.2 设置查询条件并求解查询结果3.6.3 建立图表数据源3.6.4 创建圆环图3.6.5 图表优化与美化设置3.6.6 在图表中添加文本框并链接到查询条件、查询结果第4章 销售公司收款和贷款分析 (教学录像: 50分钟) 4.1 实例概述4.1.1 应用环境分析4.1.2 预备知识4.1.3 制作流程4.2 销售公司收款分析4.2.1 计算分期付款的金额及公司的回款金额4.2.2 双变量条件下的分期付款计算4.2.3 处理模拟运算表的结果4.2.4 计算分期付款的年限4.3 销售公司贷款分析4.3.1 分析不同贷款年利率、借款额下的每期应偿还金额4.3.2 分析各期偿还利息与偿还本金第5章 销售公司的本量利分析 (教学录像: 170分钟) 5.1 实例概述5.1.1 应用环境分析5.1.2 预备知识5.1.3 制作流程5.2 盈亏平衡销售量 (销售额) 预测与分析5.2.1 单一产品保本点预测5.2.2 多产品保本点预测5.3 不同单位售价对利润的影响5.3.1 建立基本计算表5.3.2 建立本量利分析图5.4 分析单位可变成本对利润的影响5.4.1 建立基本计算表5.4.2 建立盈亏平衡图表5.5 利用模拟运算计算不同单位售价保本点5.5.1 求解不同售价下的保本点5.5.2 建立图表直观地显示盈亏平衡销量与单位售价5.6 单位利润的计算5.6.1 求解不同单位可变成本、单位售价下的单位成本、单位收入5.6.2 不同单位可变成本、单位售价对单位收入的影响第6章 消费者购买行为研究 (教学录像: 80分钟) 6.1 实例概述6.1.1 应用环境分析6.1.2 预备知识6.1.3 制作流程6.2 设计调查问卷6.3 问卷结果编码的设置与统计6.3.1 设置编码、定义名称方便后期统计6.3.2 设置填制数据的有效性并填制代码6.3.3 使用分列功能生成结果数据库6.4 样本组成分析6.4.1 利用筛选功能分析样本组成6.4.2 利用数据透视表分析样本组成6.5 产品市场定位分析6.5.1 影响消费者购买的因素分析6.5.2 年龄与购买自用品时考虑因素的相关性6.6 购物频率分析6.6.1 性别与购物频率相关性分析6.6.2 年龄与购物频率相关性分析6.6.3 收入状况与购物频率相关性分析6.7 购物地点分析6.7.1 购物地点比例分析6.7.2 年龄与购物地点的相关性分析第7章 竞争对手研究 (教学录像: 65分钟) 7.1 实例概述7.1.1 应用环境分析7.1.2 预备知识7.1.3 制作流程7.2 设计调查问卷7.3 问卷结果编码的设置与统计7.3.1 设置表示答案的编码7.3.2 设置填制数据的有效性并填制代码7.3.3 替换编码生成结果数据库7.4 样本组成分析7.4.1 分析样本的性别组成7.4.2 分析样本年龄组成7.5 竞争者对比分析7.5.1 竞争对手市场占有率比较7.5.2 竞争对手品牌知名度比较7.5.3 竞争对手产品推广方式比较7.6 分析学历与选购品牌是否有相关性第8章 营销决策 (教学录像: 85分钟) 8.1 实例概述8.1.1 应用环境分析8.1.2 预备知识8.1.3 制作流程8.2 运输方式决策8.2.1 根据实际要求设置规划求解的条件8.2.2 根据实际运输要求建立工作表公式格式8.2.3 加载“规划求解”功能8.2.4 求解最优运输方案8.2.5 修改约束条件8.2.6 分析报告的建立8.2.7 方案管理8.3 销售方式决策8.3.1 确定不同销售方式的附加条件并计算净利润8.3.2 添加数值调节钮调节销售数量与产品价格8.3.3 添加方案决策按钮并设置代码8.3.4 建立不同销售方式图表分析第9章 销售预测分析

## <<EXCEL在市场营销中的典型应用>>

(教学录像:80分钟) 9.1 实例概述9.1.1 应用环境分析9.1.2 预备知识9.1.3 制作流程9.2 销售预测9.2.1 移动平均法预测销售额9.2.2 指数平滑法预测销售额9.2.3 使用Forecast函数进行销售预测9.2.4 利用回归分析法进行销售预测9.3 销售成本预测9.4 利润敏感性分析9.4.1 建立利润敏感性分析的模型9.4.2 分析多因素变动对利润的综合影响9.4.3 分析单因素变动对利润的影响9.4.4 绘制滚动条控制销量、产品单价、单位变动成本等因素的变化9.4.5 分析利润敏感性第10章 销售管理系统(教学录像:35分钟) 10.1 实例概述10.1.1 应用环境分析10.1.2 预备知识10.1.3 制作流程10.2 新建工作簿并保存为启用宏的工作簿10.3 产品管理系统10.3.1 设计思想10.3.2 创建产品资料管理系统界面10.3.3 产品管理系统控件事件设置10.3.4 运行测试10.4 订单输入系统10.4.1 设计思想10.4.2 创建订单输入系统界面10.4.3 订单输入系统控件事件设置10.4.4 功能测试第11章 营运资金管理中的决策分析(教学录像:65分钟) 11.1 实例概述11.1.1 应用环境分析11.1.2 预备知识11.1.3 制作流程11.2 最佳现金持有量决策模型11.2.1 建立鲍曼模型分析现金持有量11.2.2 利用规划求解分析现金持有量11.3 应收账款信用政策决策模型11.3.1 信用标准决策模型11.3.2 信用条件决策模型11.3.3 收款政策决策模型11.3.4 应收账款信用政策的综合决策模型11.4 存货的经济订货批量决策模型11.4.1 存货的经济批量基本模型11.4.2 有数量折扣的经济批量模型11.4.3 允许缺货时的经济批量模型第12章 市场营销中的函数应用技巧附录A Excel常用函数列表附录B Exce学习、交流相关网站

## <<EXCEL在市场营销中的典型应用>>

### 编辑推荐

DVD超大容量教学光盘。

42讲教学培训录像，Office 2007测试版安装软件1套，Excel行业应用模版420套，所有实例素材与源文件。

视频教学，专业讲授，软件、素材、模板，一应俱全； 看图学习，简洁高效，入门、提高、应用，步步到位。

<<EXCEL在市场营销中的典型应用>>

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>