

<<魔力数字>>

图书基本信息

书名：<<魔力数字>>

13位ISBN编号：9787506030793

10位ISBN编号：7506030799

出版时间：2008-2

出版时间：东方出版社

作者：约翰·戴维斯

页数：217

译者：李娟

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>

<<魔力数字>>

内容概要

营销人员面对的一个关键挑战，就是如何衡量他们在营销规划、销售和执行过程中以及售后对客户关系的总结阶段所进行的各种活动。

本书对销售和营销人员来说是一本现成的参考书，书中清晰地描述了50个最重要的销售评估指数和公式。

有着优异业绩的销售人员从事的是富有挑战性和报酬丰厚的工作，他们需要将软性技巧（如关系的发展）和硬性技能（如制定并实现积极的绩效目标）融为一体。

销售人员在上述各阶段需要使用各种有计划的手段和技巧来赢得客户的信任、打败竞争对手并提高个人和团队的业绩表现，以便最大限度地获得积极的成果。

本书通过有条理的描述和引用来自当今许多龙头企业的相关例子，使销售和营销人员学习到相关的衡量与评估技巧，它们主要包括： 衡量市场状况、销售预测、赔偿、配额、销售队伍规模、定价以及消费者的重要指数；将指数运用到销售过程的不同阶段；最成功销售人员的关键行为。

<<魔力数字>>

作者简介

约翰·戴维斯，获得过美国哥伦比亚大学的工商管理硕士学位和斯坦福大学的文学学士学位，现在他是新加坡管理大学的营销实践学副教授，也是营销英才中心的总监。他是《衡量市场营销：每一位销售商都需要的103项关键指数测量》和《消费者营销的魔力数字》两本书的作者，也是全球咨询和培训公司——Brand New View的创始人。

约翰·戴维斯为世界各地的公司提供指导和咨询，是会议上的重要发言人，同时他还接受新闻媒体的定期采访，发表有关营销、销售和品牌的看法。他还成立了两家备受赞誉的公司并曾在耐克、英孚美软件公司和环美公司领导过营销队伍。

约翰·戴维斯和他的夫人芭勃，三个孩子凯蒂、克里斯和布里奇特以及他们的狗“格丽娜”住在新加坡。

<<魔力数字>>

书籍目录

致谢序言第一部分：销售规划的魔力数字 魔力数字1 市场份额 魔力数字2 市场增长 魔力数字3 市场渗透 魔力数字4 市场需求 魔力数字5 因果预测法 魔力数字6 时间序列分析 魔力数字7 独立销售代表分析 魔力数字8 销售百分比 魔力数字9 流动率 魔力数字10 招聘 魔力数字11 分解方法 魔力数字12 工作负荷法 魔力数字13 价格 魔力数字14 溢价价格 魔力数字15 目标收益价格 魔力数字16 净销售额贡献第二部分：销售管理与营销的魔力数字 魔力数字17 单纯佣金 魔力数字18 基于利润的佣金 魔力数字19 单纯薪金 魔力数字20 薪金加佣金或奖金 魔力数字21 薪金加佣金和奖金 魔力数字22 佣金加奖金 魔力数字23 团队销售薪酬 魔力数字24 部分收益率 魔力数字25 客户份额 魔力数字26：客户购置成本 魔力数字27：收支平衡分析 魔力数字28：客户收益 魔力数字29：客户资产与客户终生价值 魔力数字30：客户流失率与客户丢失 魔力数字31：客户特权 魔力数字32：赢得新客户 魔力数字33：客户收益 魔力数字34：项目与非项目费用比率 魔力数字35：项目费用与工资总额比率 魔力数字36：时间驱动作业成本法第三部分：销售业绩与总结的魔力数字 魔力数字37：绝对指数 魔力数字38：相对指数 魔力数字39：销售业绩配额 魔力数字40：每次电话的平均销售额 魔力数字41：结单过程与结单比率 魔力数字42：每次电话的成本 魔力数字43：收支平衡销售额 魔力数字44：销售生产力 魔力数字45：四因素模型 魔力数字46：销售差异分析 魔力数字47：销售价格差异 魔力数字48：销售总量差异 魔力数字49：销售赠品 魔力数字50：销售收益率

<<魔力数字>>

媒体关注与评论

很少有长时间一直保持高于行业平均增长率业绩的公司拥有制度化的世界级营销管理基础。约翰·戴维斯的新书——《魔力数字——测评销售成功的关键因素》为本俱乐部外的各类公司提供了全面的、有规律可循的基本方法，以推动他们的销售业绩。

本书对所有忙于工作的管理人员——从销售经理到首席执行官来讲都是一本易于阅读的必备参考书。
——联合技术消防安保公司总裁 威廉·M·布朗 空谈是廉价的，在销售管理行业中更是如此。

约翰·戴维斯的新书摒弃了销售中的“空谈”，同时增加了“实质性指导”，为读者提供了用来衡量销售成功的简单指导。

本书可适用于营销人员和同类销售商有效地规划、管理并审核相关的销售战略。

本书值得全世界的所有销售经理阅读。

——延世大学销售学教授 张大林 本书对从事销售管理的人员来讲是一本有用而且简单的读物，它为衡量复杂的销售经济学提供了一个全面的参考，并将其变为一套易于理解和应用的关键公式。

本书将帮助广大销售人员在今天苛刻的市场环境下发展他们的战略计划。

——天祥公证行香港有限公司首席执行官 姚保罗 爱因斯坦曾经说过：“并非所有重要的东西都计算得清楚，也并非所有计算得清楚的东西都重要。

”约翰·戴维斯却在如何掌握销售管理中的重要因素方面为我们提供了真知灼见。

——罗伯托·戈伊祖塔学院教授和ZIBS总监 罗容德拉·斯里瓦斯塔瓦

<<魔力数字>>

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>