

<<营销策划经理案头手册>>

图书基本信息

书名：<<营销策划经理案头手册>>

13位ISBN编号：9787545414721

10位ISBN编号：7545414721

出版时间：2012-10

出版时间：广东经济出版社,广东省出版集团

作者：陈明星

页数：221

字数：284000

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>

<<营销策划经理案头手册>>

内容概要

《营销策划经理案头手册》内容包括营销策划部概述、营销策划部人员配置及岗位职责、营销策划部工作规范、营销策划部工作制度模板、营销策划部工作实用图表举例等等。

<<营销策划经理案头手册>>

书籍目录

- 第1章 营销策划部概述
- 第2章 营销策划部人员配置与岗位职责
- 第3章 营销策划部工作规范
- 第4章 营销策划部工作制度模板
- 第5章 营销策划部工作实用图表举例

<<营销策划经理案头手册>>

章节摘录

版权页：插图：2.消磁补办。

消磁补办新卡办法同上，如采用写磁机重新书写磁条的，则不必重新办卡。

第二条会员卡（VIP卡）的档期活动管理。

1.因档期活动力度较大，公司已不能额外负担VIP卡优惠，则VIP卡的折让在档期时段内停止使用，并告知顾客。

2.个别专柜因供应商特别要求，无法承担VIP卡优惠，则应该在现场明确标示“本专柜恕不接受VIP卡，谢谢合作”字样。

3.如档期活动内VIP卡可继续使用，则按正常程序操作。

第三条公司内部人员持卡消费管理。

1.公司所有员工不许办理VIP卡，对非正常渠道获得的VIP卡，一经查出，公司将予以没收，并对办卡人员按《员工手册》进行严肃处理。

2.公司所有员工在工作时间内不许携带及替他人保管VIP卡，一经发现，公司将给予严肃处理。

3.营业员不得代顾客缴款，违反者，收银员有权扣收。

对于代缴货款现象，员工可举报，公司将给予一定奖励。

第四条对有问题的会员卡（VIP卡）的补充规定。

1.会员卡（VIP卡）的运行管理补充规定。

（1）允许各柜组公开使用会员卡（VIP卡）为顾客提供打折服务。

（2）各柜组需按公司要求向有关部门提出申请，并办理相关手续。

（3）原由公司和柜组各承担50%的会员卡（VIP卡）折扣，现由柜组独自承担。

（4）公开使用的会员卡（VIP卡）不再享有积分返利的功能，但仍有顾客跟踪服务和参与其他活动的权利。

2.会员卡（VIP卡）的清点、核查流程。

（1）由促销主管指定专人负责会员卡（VIP卡）的清点、核查工作，并做好整理，汇总上报。

（2）工作人员每周一在“会员管理系统”中调出当前积分满30分以上，达到返利标准的会员卡（VIP卡）名单。

（3）工作人员根据名单认真核查各卡的详细购物资料，发现购物资料有非正常消费情况时，填写会员卡（VIP卡）问题统计表，注明实际情况，并打印出详细购物资料。

3.申报、处理流程。

（1）将会员卡（VIP卡）问题卡统计表及详细购物资料上报营销总监，由营销总监进行审核并签署处理意见。

<<营销策划经理案头手册>>

编辑推荐

《现代零售连锁企业经理人案头手册系列丛书:营销策划部经理案头手册》由广东经济出版社出版。

<<营销策划经理案头手册>>

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>