

新闻出版总署
“盘配书”项目

Excel 营销管理

必须
掌握的

208个文件与108个函数

张军翔 编著

208个营销管理工作中常用表格与数据报表
108个营销管理工作中极具代表性的应用公式与函数

- 书中的208个实例文件都来自营销管理的实际工作，每个实例均提供文件制作过程的步骤详解，能够解决读者的实际问题，有效地提高营销人员的工作效率。
- 书中汇集了营销管理中最常见的108个函数，灵活运用这些函数可以解决营销人员在工作中遇到的许多难题。
- 本书主要针对各行各业的销售人员、销售部门的数据统计分析人员、销售部门管理人员编写，同时适合想要学习营销管理表格的制作和相关函数的人员阅读。



表格制作

数据收集

数据处理

数据统计

数据分析



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhp.com.cn

Excel

营销管理

必须
掌握的

208个文件与108个函数

张军翔 编著



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhp.com.cn

内 容 简 介

本书以营销管理工作为主线,介绍了营销管理中常用的 208 个文件以及 108 个函数。全书共分 27 章,分别是营销表单设计、销售管理实用表单、销售日常事务管理、设计市场调查问卷、市场调查结果与分析、客户关系管理与分析、定价管理表、产品定价分析、产品促销表格设计与分析、销售任务的制定与分析、订单与库存管理、销售业务记录与分析、销售报表、销售收入、销售成本、费用、销售利润、销售业绩透视分析、销售账款管理与分析、竞争对手研究、营销决策、销售预测、销售管理图表以及函数在员工销售业绩和提成、客户管理、销售数据统计、销售预测和销售公司贷款投资中的应用。

本书配套光盘中提供了书中讲解的表格范例文件,供读者在学习时调用。

本书主要针对各行各业的销售人员、销售部门的数据统计分析人员、销售部门管理人员编写,也可作为大中专院校和社会培训机构的教材。

图书在版编目 (C I P) 数据

Excel 营销管理必须掌握的 208 个文件与 108 个函数 /张军翔编著.

-- 北京:北京希望电子出版社,2013.1

ISBN 978-7-83002-072-9

I. ①E… II. ①张… III. ①表处理软件—应用—营销管理

IV. ①F713.50-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 276913 号

出版:北京希望电子出版社

封面:深度文化

地址:北京市海淀区上地 3 街 9 号

编辑:李萌

金隅嘉华大厦 C 座 611

校对:刘伟

邮编:100085

开本:889mm×1194mm 1/32

网址:www.bhp.com.cn

印张:14

电话:010-62978181(总机)转发行部

印数:1-3500

010-82702675(邮购)

字数:514 千字

传真:010-82702698

印刷:北京博图彩色印刷有限公司

经销:各地新华书店

版次:2013 年 1 月 1 版 1 次印刷

定价:40.00 元(配 1 张 CD 光盘)

PREFACE 前言



营销管理对企业发展举足轻重,面对瞬息万变的市场竞争,营销管理人员需要做好市场调研、产品相关销售数据的跟踪统计、竞争对手相关信息的统计分析,并及时拟定下一季度的营销方案。

Excel 2010具有强大的表格制作、数据收集整理、数据处理、数据统计、数据分析、数据预算等功能,也是各企业营销管理人员必须掌握的数据分析工具之一。本书讲解了营销管理208个案例和108个数据计算函数,通过清晰分类和图解操作方式,让读者轻松、快捷地学习和切入实际工作,以提升营销管理人员的数据处理、统计、分析等能力。

本书能给读者带来什么?

本书全面地介绍了营销管理中涉及的各项分析操作,可以帮助营销分析人员获取较为精确的分析数据,为企业决策提供依据。

全书涵盖了营销管理中使用的各类数据管理与分析表格,当读者在工作中需要制作营销表格、市场数据分析、销售收入、成本费用、利润分析、销售业绩分析、销售账款统计与分析、竞争对手市场分析、销售预测与营销决策等相关表格时可直接从本书中获得制作方法。书中还汇集了营销管理中最常用的函数,掌握这些函数后可以灵活地对营销数据进行整理、计算、汇总、查询、分析等操作,自动得出所期望的结果,化解营销人员工作中的难题。

由于书中的每个案例都来自营销管理的实际工作,所以读者可以稍加改动应用到实际工作中,提高营销管理工作效率。本书全程配以图示

来辅助用户学习和掌握，涉及的工作流程都以流程图的形式来呈现，使营销管理中一些繁杂、难以理解的工作清晰化。

本书写给谁阅读？

本书适合营销人员、营销部门的数据统计分析人员、营销管理人员，以及刚从事营销管理工作的新人作为案头工具书使用。通过本书大量相关表格制作与数据分析功能的学习，读者一定能在最短时间内提升Excel的应用能力。

本书从策划到出版，倾注了出版社编辑们的心血，特在此表示衷心的感谢！

本书是由诺立文化策划，参与编写的有张军翔、陈媛、汪洋慧、彭志霞、彭丽、管文蔚、马立涛、张万红、郭本兵、童飞、陈才喜、杨进晋、姜皓、曹正松、陈超、刘健忠、高建平、龙建祥、张铁军、陶婷婷等老师，在此对他们表示深深的谢意！

尽管作者对书中的案例精益求精，但疏漏之处仍然在所难免。如果您发现书中的错误或某个案例有更好的解决方案，敬请登录售后服务网址向作者反馈。我们将尽快回复，且在本书再次印刷时予以修正。

再次感谢您的支持！

编著者

Excel

CONTENTS 目录

第1章 营销表单设计

文件1	商品报价单.....	2
文件2	商品调拨通知单	5
文件3	本月销售任务分配表	7
文件4	商品库存余额登记表	11
文件5	比价单	11
文件6	月销售情况统计表	12
文件7	加盟店来访人数统计表	12
文件8	销售部门月度考评表	13

第2章 销售管理实用表单

文件9	商品订购单.....	16
文件10	商品出库单.....	18
文件11	商品发货单.....	21
文件12	销售凭条	23
文件13	退货申请单.....	24
文件14	退货单.....	24

第3章 销售日常事务管理

文件15	销售部员工通讯录	26
文件16	销售部组织机构图	28
文件17	销售部业务流程图	31
文件18	销售员管理区域统计表	34
文件19	销售部门月度考评表	36
文件20	销售员终端月拜访计划表	37
文件21	销售部月度工作计划	37
文件22	销售员培训日程安排	38

第4章 设计市场调查问卷

文件23	新产品市场调查问卷	40
文件24	广告效果调查问卷	45
文件25	品牌形象调查问卷	47
文件26	客户满意度调查问卷	50
文件27	消费者购买行为调查问卷	52
文件28	商品房需求市场调查问卷	57
文件29	女性护肤品调查问卷	57
文件30	日常运动方式调查问卷	58
文件31	零售业调查问卷	58
文件32	手机购买力度调查问卷	59

第5章 市场调查结果与分析

文件33	新产品市场调查结果与分析	62
文件34	广告效果调查结果与分析	67
文件35	品牌形象调查结果与分析	74
文件36	客户满意度调查结果与分析	79
文件37	消费者购买行为调查结果与分析	82
文件38	商品房需求市场调查结果与分析	85
文件39	女性护肤品调查结果与分析	86
文件40	日常运动方式调查结果与分析	86
文件41	零售业调查结果与分析	87
文件42	手机购买力调查结果与分析	87

第6章 客户关系管理与分析

文件43	新增客户详情表	90
文件44	客户等级划分表	92
文件45	不同等级客户数量统计	94
文件46	客户销售额排名	96
文件47	客户月拜访计划表	98
文件48	客户类型分析	100
文件49	客户人数及平均消费金额分析	101
文件50	客户平均销售次数和金额分析	101
文件51	不同性别客户消费能力分析	102

文件52	不同年龄段客户消费能力分析	102
------	---------------------	-----

第7章 定价管理表

文件53	商品零售价格表	104
文件54	批量订货价格折扣表	105
文件55	各级代理商价格表	109
文件56	商品定价单	110
文件57	产品售价调整表	111
文件58	地区产品价格表	111

第8章 产品定价分析

文件59	产品定价分析	114
文件60	产品价格测算结果分析	119
文件61	产品可接受价格范围分析	121
文件62	年销量随价格变动趋势分析	124
文件63	价格敏感度分析	124
文件64	产品价格年度比较分析	125

第9章 产品促销表格设计与分析

文件65	营销活动促销计划表	128
文件66	促销费用预算明细表	131
文件67	促销费用透视分析	134

文件68	实际促销费用占比分析	136
文件69	促销业绩透视分析	139
文件70	实际与预计费用差异分析	142
文件71	产品促销效果差异分析	143
文件72	按日期分析销售排名	143
文件73	按门面分析销售效果	144
文件74	发放赠品记录单	144

第10章 销售任务的制定与分析

文件75	年度销售计划表	146
文件76	各月销售任务细分表	149
文件77	销售员单月任务完成情况分析	150
文件78	年度销售任务完成进度分析	153
文件79	月度销售任务完成进度分析	157
文件80	销售任务分解表	160
文件81	年度任务完成进度条形图	160
文件82	销售员任务完成比例分析	161
文件83	各月销售目标达成分析图表	161
文件84	各销售点任务完成情况分析	162

第11章 订单与库存管理

文件85	按月汇总订单数量	164
------	----------------	-----

文件86	按销售员汇总订单数量	166
文件87	按产品和销售员统计订单	169
文件88	按客户和月份统计订单	171
文件89	商品进出销存月报表	173
文件90	安全库存量预警报表	177
文件91	商品短缺表	177
文件92	库存商品盘点表	178
文件93	商品库龄分析	179
文件94	按客户名称统计各产品订购数量	179

第12章 销售记录管理与分析

文件95	对销售记录进行排序	182
文件96	自定义排序销售记录	183
文件97	自定义筛选销售记录	185
文件98	对销售记录进行高级筛选	188
文件99	分类汇总销售记录	190
文件100	按升序查看各部门销售额	193
文件101	按部门和销售额筛选	193
文件102	按多条件筛选销售数据	194
文件103	筛选销售记录到新工作表	194
文件104	按月份和部门汇总销售额	195

第13章 销售报表

文件105	销售日报表.....	198
文件106	销售月报表.....	200
文件107	销售员业绩报表	204
文件108	销售费用计划报表	206
文件109	产品销售情况分析报表.....	209
文件110	销售订金与应收款统计报表	211
文件111	区域销售额统计报表	212
文件112	销售量增减变动报表	212
文件113	销售员业绩增减变动报表	213
文件114	销售利润年度报表.....	214
文件115	促销期间商品销售报表.....	214

第14章 销售收入

文件116	日销售收入变动趋势分析	216
文件117	各店面销售收入统计与分析	218
文件118	按品牌统计分析销售收入	221
文件119	统计各店面各产品销售收入	223
文件120	各月销售收入及增长率分析	226
文件121	不同品牌收入占比分析.....	229
文件122	各月销售收入与平均销售收入.....	229
文件123	价格对销售收入的影响.....	230

文件124	日销售收入变化图	230
文件125	计划与实际收入比较分析	231

第15章 销售成本、费用

文件126	销售成本变动趋势分析	234
文件127	产品成本降低完成情况分析	238
文件128	产品单位成本升降分析	241
文件129	比较不同区域销售成本	244
文件130	按成本性分析季度成本和费用	247
文件131	按产品比较单位成本	250
文件132	按季度分析销售成本	251
文件133	行业成本费用结果分析	251
文件134	成本费用收入结构分析	252
文件135	比较不同区域销售费用	252

第16章 销售利润

文件136	年度利润表	254
文件137	利润总额及构成分析	255
文件138	分析各月销售利润	258
文件139	销售利润变动趋势分析	261
文件140	销售利润相关性分析表	263
文件141	比较年度销售利润	266

文件142	产品单位利润比较图	266
文件143	产品利润趋势变动图	267
文件144	产品利润完成情况分析	267
文件145	利润表比率分析	268

第17章 销售业绩透视分析

文件146	各销售员销售业绩	270
文件147	销售员业绩情况分析	272
文件148	年度销售业绩区间分析	276
文件149	销售员各月销售提成计算	279
文件150	销售额和运费透视分析	282
文件151	年度销售员业绩及占比分析	285
文件152	各单位销售业绩排名	285
文件153	销售员销量和每单平均销量统计	286
文件154	不同区域销售业绩差异分析	287
文件155	不同等级销售业绩占比分析	287

第18章 销售账款管理与分析

文件156	销售收款流程图	290
文件157	比较分公司销售回款率	292
文件158	逾期未收回款项分析	294
文件159	公司贷款模拟运算	296

文件160	确定公司的最佳贷款方案	298
文件161	月销售回款计划表	301
文件162	未收回款项逾期天数分析	301
文件163	销售员月回收款项分析	302
文件164	单变量模拟计算还款额	303
文件165	贷款偿还进度及完成比例分析	303

第19章 竞争对手研究

文件166	比较竞争产品销量	306
文件167	比较竞争产品市场份额	308
文件168	比较竞争对手顾客拥有量	310
文件169	电子商务市场份额比较	312
文件170	竞争对手成本差异分析	315
文件171	比较竞争对手人力资源状况	316
文件172	比较行业增长率趋势	317
文件173	比较行业新增终端数量	317
文件174	竞争对手价格分析	318
文件175	竞争对手消费费用结果分析	319
文件176	比较竞争对手品牌知名度	319
文件177	竞争对手产品推广方式比较	320

第20章 营销决策

文件178	新产品定价策略分析	322
-------	-----------------	-----

文件179	产品组合定价策略分析	324
文件180	商品运输方式决策分析	326
文件181	商品促销策略分析	329
文件182	利润最大化营销方案求解	331
文件183	营销渠道分析	335
文件184	销售方式决策	335
文件185	建立不同销售方式图表分析	336
文件186	品牌地区差异分析	337
文件187	销量下滑的因素分析	337
文件188	广告投入对销量的影响分析	338

第21章 销售预测

文件189	销售额预测	340
文件190	销售收入预测	342
文件191	销售成本预测	345
文件192	销售费用预算	347
文件193	销售利润与销量回归分析	349
文件194	市场占有率预测	352
文件195	市场需求量预测	353
文件196	主营业务利润预测	353
文件197	商品销量预测	354
文件198	销售周转资金需要量预测	354
文件199	利润敏感性分析	355

第22章 销售管理图表

文件200	销售费用结构图表	358
文件201	动态销售曲线图表	360
文件202	柱形图分析价格涨跌变化	363
文件203	不同宽柱形图分析销售数据	367
文件204	动态区域销售图表	370
文件205	动态柱形图比较各店面销售量	371
文件206	优质顾客分析漏洞图	371
文件207	动态圆环图比较销量和销售额	372
文件208	半圆圆环图自动查询员工销售成绩	372

第23章 函数在客户管理中的应用

函数1	自动生成客户称呼 (LEFT 函数)	374
函数2	更改客户公司名称 (SUBSTITUTE 函数)	374
函数3	区分客户联系区号与号码 (RIGHT 函数)	374
函数4	更改客户联系号码形式 (SEARCH 函数)	375
函数5	创建客户E-Mail电子邮件链接地址 (HYPERLINK 函数)	375
函数6	设置客户类型 (IF函数)	376
函数7	划分客户受信等级 (IF 函数)	376
函数8	从客户编码中提取合同号 (RIGHT、LEN、SEARCH 函数)	377