



【企业国际化管理丛书】

ENTERPRISE INTERNATIONALIZED MANAGEMENT SERIES

企业 营销国际化管理 表格

全球500强企业联手推荐：

加入WTO之后，企业的国际化趋势给中国企业管理提出了新的要求。《企业国际化管理丛书》从实战出发，为中国企业增强核心竞争力、走国际化道路提供了切实的解决方案。

——微软（中国）有限公司

了解并掌握国际上先进的管理理念和方法，必将帮助加入WTO之后的中国企业增强自身的竞争力，从而在未来的全球性市场竞争中立于不败之地。

——IBM（中国）有限公司

适应国际规则惯例，提升企业管理水平，培育核心竞争能力，全面融入国际经济。

——诺基亚（中国）投资有限公司总裁 康宇博

中国企业国际化管理课题组 著

中国财政经济出版社

● 企业营销国际化管理丛书

企业营销国际化管理表格

中国企业国际化研究课题组 著

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业营销国际化管理表格/中国企业国际化管理课题组著.
—北京:中国财政经济出版社,2002.4
(企业营销国际化管理丛书)
ISBN 7-5005-5724-8

I. 企… II. 中… III. 企业管理-市场营销学
IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 023065 号

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.com>

E-mail: cfeph@drc.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址:北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码:100036

发行处电话:88190406 财经书店电话:64033436

北京市通州区华龙印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 150 印张 2534.4 千字

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月北京第 1 次印刷

印数:1—10000 定价:315.00 元(7 分册)

ISBN 7-5005-5724-8/F·5033

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

在国民经济发展日益国际化的
大背景下，国际化经营能力是
中国企业普遍存在的一个薄弱环
节，这就急切地需要学习和实践。
《企业国际化管理丛书》的出版适
时为这种紧迫的需求全方位地提
供了一套实用指南。

国家经贸委企业改革司司长

邵宇

《企业国际化管理丛书》注重
经济管理理论的实用化和企业实
践的可操作性，尤其在国际化经
营管理方面，为企业提供了一种
较为实用的参考工具。它的出版
是中国企业界的一个福音。

国家经贸委中小企业司司长

卫东

中国企业国际化管理课题组

研 究 人 员

课题总监：王荣奎 R. W. Reagan (美)

课题主持：宋新力 吴 华 沐 西 侯忠义 张春蓉

王紫薇 刘 屿 方 轶 林家昌 (港)

H. Ferdinand (美) H. Thatcher (美) E. Dorothy (美)

T. Wolfgang (美) P. Cooley (英) E. Kästner (德)

营销课题主持：侯忠义 E. Dorothy (美)

营销课题研究：

侯忠义 王 芳 赵 薇 杨 琴 赫 芳

刘 玮 马福存 刘彦庆 陈大鹏 王霖霖

刘 蕾 张晓娟 蔡 林 包鼎心 张 陆

李宇昕 李 盛 陶乃韩

莫 可 (港) 鐘鎮其 (港) 秦通藝 (台)

E. Dorothy (美) D. Sylvester (美) M. K. Sophia (美)

B. Angelo (美) D. Sheldon (美) C. Eustace (美)

V. Shwarcz (英) T. Jackson (英) J. Hofmann (德)

J. D. Müller (德) F. Prelot (法) 鈴木義道 (日)

水野マリ子 (日) 車植煥 (韩)

总序

2001年12月,中国加入世贸组织(WTO)法律文件开始生效,中国成为世贸组织的正式成员。中国加入世贸组织,标志着中国的对外开放进入了一个新阶段,具有历史性的重大意义。中国企业参与国际竞争也步入新时期。机遇与挑战并存,企业必须抓住机遇,应对挑战,在改革中求发展,在竞争中壮大。

加入世贸组织后,我国企业的发展趋势应是建立现代企业的国际化经营管理。这是在经济全球化背景下,企业生存、发展的必然选择。这就要求企业在参与国际竞争中,建立全球观念,迅速、准确地掌握国际市场最新信息,从而做出快速决策,制定战略和行动纲领。同时,企业的国际化管理也意味着可以进入更广大的国际市场,合理地配置资源,广泛地利用国际资金和人才,获得最新的科学技术。显然,国际化管理给企业提出了更高的要求。

总之,在中国加入世贸组织之后,在经济全球化的大背景下,中国企业必将面临更多的外国企业的竞争。中国企业加快自身的改革,走国际化经营管理之路,将成为紧迫的任务。

经过二十多年的改革与发展,中国企业在开拓国际化管理上已具备了一定的基础条件。虽然在整体的实力和技术上并不领先,





但我国也已有一些具备国际竞争优势的产业、行业和企业。同时，良好的国内经济环境也为中国企业实施国际化管理提供了条件。未来十年，中国经济将进入新一轮增长期，对企业和加快国际化管理，提供了有利的条件。

但是，也要清醒地看到，中国企业的国际化管理尚处于初级阶段，总体水平不高，普遍存在几方面的问题，如：（1）大多数企业规模不大，实力不强；（2）人力资源的国际化管理水平不高；（3）对企业国际化经营管理的相关法律法规不完善，还有不必要的行政干预；（4）金融服务滞后，缺乏宽松的融资环境。

面对中国加入世贸组织的新形势和经济全球化浪潮，中国企业必须审时度势，加快改革创新，全方位提高自身素质，为企业进行国际化管理创造条件。

一、抓住加入世贸组织和经济全球化的机遇，树立国际化管理的观念。

企业首先要培养全球战略意识。没有经济全球化的观念，就不会有全球化的行动，要善于从经济全球化的经营角度，优化资源配置，开拓资本运作渠道，建立全球客户网络，提高管理水平。

二、发挥比较优势，培育核心竞争力。

发展具有比较优势产业，是我国企业国际化经营的重要战略。与此同时，还要培育竞争优势。只有把两方面的优势结合起来，才能构成企业完整的国际核心竞争力的框架。

三、规范管理体系，开拓全球市场。

为了进入国际市场，必须根据市场要求，调整企业的产品结构，使产品达到国际质量标准，对企业要有更高的技术和质量管理要求。企业内部组织也必须向运作严谨、管理有序的跨国公司发展，适应国际竞争的要求。

四、善于与跨国公司合作，取长补短。

跨国公司在国际化经营管理方面有很多成熟的经验，可以借



鉴。中国企业加强与跨国公司合作,有利于取长补短,提升国际化经营管理的水平。

五、培养人才,完善人才管理。

人才不足是中国企业扩大国际化经营规模、提高国际化管理水平的主要制约因素。发展国际化经营管理,不仅需要金融、法律、财务、技术、营销等方面的专业人才,更需要有战略思想和熟悉现代企业管理的经理人才。加强人才的管理、选拔、培训,是企业国际化管理的重要工作。

中国企业国际化管理课题组,集合多方面专长,以推动中国企业国际化竞争力的提升和专业国际化经营人才的成长为使命,成功编写了《企业国际化管理丛书》。本《丛书》从中国企业国际化管理的需要出发,结合中国企业经营管理的深刻变革和发展趋势,较为科学地引入了西方先进的企业管理理念、经验和方法,并结合中国企业的实际,从系统、模式、方法、制度、文案、表格、案例七个方面入手,系统阐述了现代国际化企业营销、财务、人力资源、组织、企划、生产运作、行政办公、公共关系、资本运营、创新开发、战略等专题,为中国企业提供了一套现实所需的国际化管理参考方案,是很有价值的。

借此《丛书》出版之机,祝中国企业在全球市场竞争中取得成功,祝愿中华民族在经济全球化的浪潮中迎来伟大的复兴。

中国第一任 WTO 首席谈判代表
中华人民共和国外经贸部原副部长

2002 年 3 月

目 录

• 第一章 企业营销国际化管理表格导言 •

- 一、经济全球化浪潮与中国企业的未来之路 (3)
- 二、企业国际化管理与表格规范 (4)
- 三、企业营销国际化管理表格的体系建构 (5)

• 第二章 国际市场调研管理表格 •

-  001 国际市场调研规划书 (9)
-  002 国际市场分区准则及方式表 (11)
-  003 国际市场区域分析明细表 (13)
-  004 国际市场占有率比较分析表 (13)
-  005 国际市场需求预测表 (15)
-  006 国际市场开拓可行性调查表 (17)
-  007 国际市场开拓可行性分析表 (19)
-  008 国际竞争者调查表 (21)
-  009 国际竞争品牌价格调查表 (23)
-  010 国际竞争同业动向明细表 (23)
-  011 国际市场销售网点比较分析表 (25)
-  012 国际消费者购物行为调查表 (25)
-  013 国别消费者购买动向调查表 (27)
-  014 国别消费者观念变化分析表 (29)





015	国别消费者流量调查表	(31)
016	国际市场产品预计占有率比较表	(31)
017	国别消费者成分调查表	(33)
018	国际市场各商品需求预测表	(35)
019	国际商品市场占有率预测表	(35)
020	国际市场畅销商品调查统计表	(37)
021	国际市场商品单价调查表	(37)

• 第三章 国际市场销售目标管理表格 •

022	国际市场年度销售额计划表	(41)
023	国际市场产品销售计划表	(43)
024	国际市场销售目标预测表	(43)
025	国际市场推销战略计划表	(45)
026	国际市场月别销售目标设定表	(47)
027	国际市场月别销售目标管理表	(49)
028	国际市场月别商品销售额计划明细表	(51)
029	国际市场季节因素调整计算表	(53)

• 第四章 国际市场销售业务报告表格 •

030	国际客户销售额计划明细表	(57)
031	国际市场销售费用预算表	(57)
032	国际市场营业日报表 (A)	(59)
033	国际市场营业日报表 (B)	(61)
034	国际市场营业日报表 (C)	(63)



035	国际市场营业日报表 (D)	(65)
036	国际市场营业日报表 (E)	(67)
037	国际市场营业日报表 (F)	(67)
038	国际市场销售日报表 (A)	(69)
039	国际市场销售日报表 (B)	(69)
040	国际市场销售明细日报表	(71)
041	国际市场营业日志	(73)
042	国际市场销售目标实绩对照日报表	(73)
043	国际市场采购日报表	(75)
044	国际市场订单日报表	(75)
045	国际市场访问行销日报表	(77)
046	国际市场业务明细日报表	(79)
047	国际市场业务代表活动明细日报表	(81)
048	国际市场业务日报表	(83)
049	国际市场业务代表业务日报表	(85)
050	国际市场营业目标管理月报表	(87)
051	国际市场销售业务报告表	(89)
052	国际市场营业调查报告表	(91)
053	国际市场销售利润调查表	(93)
054	国际市场营业过程报告表	(95)
055	国际市场收付款条件变更报告表	(97)
056	国际市场销售明细周报表	(99)
057	国际市场销售网点业绩评估周报表	(101)



 058	国际市场业务活动周报表	(103)
 059	国际市场销售月报表 (A)	(103)
 060	国际市场销售月报表 (B)	(105)
 061	国际市场分店销售月报表	(105)
 062	国际市场营业分析表	(107)

• 第五章 国际市场产品综合分析表格 •

 063	国际市场产品使用调查表	(111)
 064	国际市场产品营销分析评核表	(113)
 065	国际产品市场竞争力分析表	(115)
 066	国际产品改善案评价表	(117)
 067	国际企业产品形象评估表	(119)

• 第六章 国际产品价格管理表格 •

 068	国际产品价格表	(123)
 069	国际产品售价表	(123)
 070	国际产品报价单 (A)	(125)
 071	国际产品报价单 (B)	(125)
 072	国际产品成本计价表	(127)
 073	国际产品成本定价单	(129)
 074	国际产品计价单	(131)
 075	国际产品销售定价分析表	(133)
 076	国际产品单价变动记录表	(135)



• 第七章 国际市场营销渠道管理表格 •

 077	国际特约店资料调查表	(139)
 078	国际特约店业务调查表	(141)
 079	国际代理店资料调查表	(143)
 080	国际代理店调查评估表	(145)
 081	国际代理店关歇业报告书	(147)
 082	国际市场销售网点经营分析报表	(149)
 083	国际产品存货统计表	(151)
 084	国际产品出货登记表	(153)
 085	国际产品出货进度表	(155)
 086	国际市场营销产品进销存管理表 (A)	(157)
 087	国际市场营销产品进销存管理表 (B)	(159)
 088	国际市场营销产品库存周报表	(161)
 089	国际市场营销产品收发结存月报表	(163)
 090	国际市场产销金额统计表	(165)
 091	国际产品产销存金额统计表	(167)

• 第八章 国际市场促销管理表格 •

 092	国际市场促销申请表	(171)
 093	国际市场促销活动计划表	(173)
 094	国际经销店促销活动申请书	(175)
 095	K/A 促销计划表	(177)



 096	国际市场促销成果汇总评估表	(179)
 097	国际市场促销成本评估表	(181)
 098	国际广告预算明细表	(183)
 099	国际传媒调查分析表	(185)
 100	国际广电媒体调查分析表	(187)
 101	国际产品广告实施报告表	(189)
 102	国际广告费用效果分析表	(189)

• 第九章 国际市场营销人员管理表格 •

 103	国际市场营销人员时间管理表	(193)
 104	国际市场营销人员作业时间记录表	(195)
 105	国际市场营销业务人员工作职责明细表	(197)
 106	国际市场销售人员业务洽谈演练评价表	(199)
 107	国际市场营销业务人员个人成本收益估算表	(201)
 108	国际市场营销业务人员日志	(203)
 109	国际市场销售人员销售毛利统计日报表	(205)
 110	国际市场业务人员销售额统计表	(205)
 111	国际市场销售人员工作实绩综合记录表	(207)
 112	国际市场营销业务人员人际关系评估表	(209)
 113	国际市场营销业务人员业绩波动月报表	(211)

• 第十章 国际客户管理表格 •

 114	国际客户登记表	(215)
---	---------------	-------



115	国际客户交易记录卡	(215)
116	国际客户销售统计表	(217)
117	国际客户销售份额分布一览表	(217)
118	国际客户路序一览表	(219)
119	国际客户管理明细卡	(221)
120	国际客户成交信息日报表	(223)
121	国际客户销售进度管理表	(223)
122	国际客户销售统计表	(225)
123	国际市场固定客户销售对策表	(227)
124	国际市场重要客户销售对策一览表	(227)
125	国际客户关系强化计划表	(229)
126	国际客户访问结果记录表	(231)
127	国际客户礼品馈赠申请表	(231)
128	国际客户数量波动分析表	(233)
129	国际特殊客户优惠待遇申请表	(235)
130	国际客户公司管理人员评价表	(237)
131	国际客户公司职员评价表	(239)
132	国际企业客户信用度评价表	(241)
133	国际客户索赔一览表	(243)
134	国际客户投诉处理通知单	(245)
135	国际投诉处理报告书	(247)
136	国际客户访问记录分析表	(249)



 137	国际客户资料调查表	(251)
 138	国际客户资料分析表	(253)
 139	国际客户开发步骤表	(253)
 140	国际市场销售负责范围象限表	(255)
 141	国际市场开发评估表	(257)

• 第十一章 国际市场销售环节管理表格 •

 142	国际订单明细表	(261)
 143	国际购货订单	(263)
 144	国际直销品送货单	(265)
 145	国际直销品退货申请表	(267)
 146	国际市场历年销售业绩明细表	(269)
 147	国际市场销售实绩统计月报表	(271)
 148	国际市场年度销售额明细表	(273)
 149	国际订货统计表	(275)
 150	国际市场销货登记表	(277)
 151	国际市场销售月报表	(277)
 152	国际市场销货明细单	(279)
 153	国际市场销售额·回收额统计一览表	(281)
 154	国际市场销售计划执行情况统计表	(281)
 155	国别销售网点经营利润月检表	(283)
 156	国际市场营销动态分析表	(285)
 157	国别营业网点营业效率分析表	(287)