



麦斯特管理丛书

MANAGEMENT FORM FOR COMPANY

新编 公司必备

管理表格

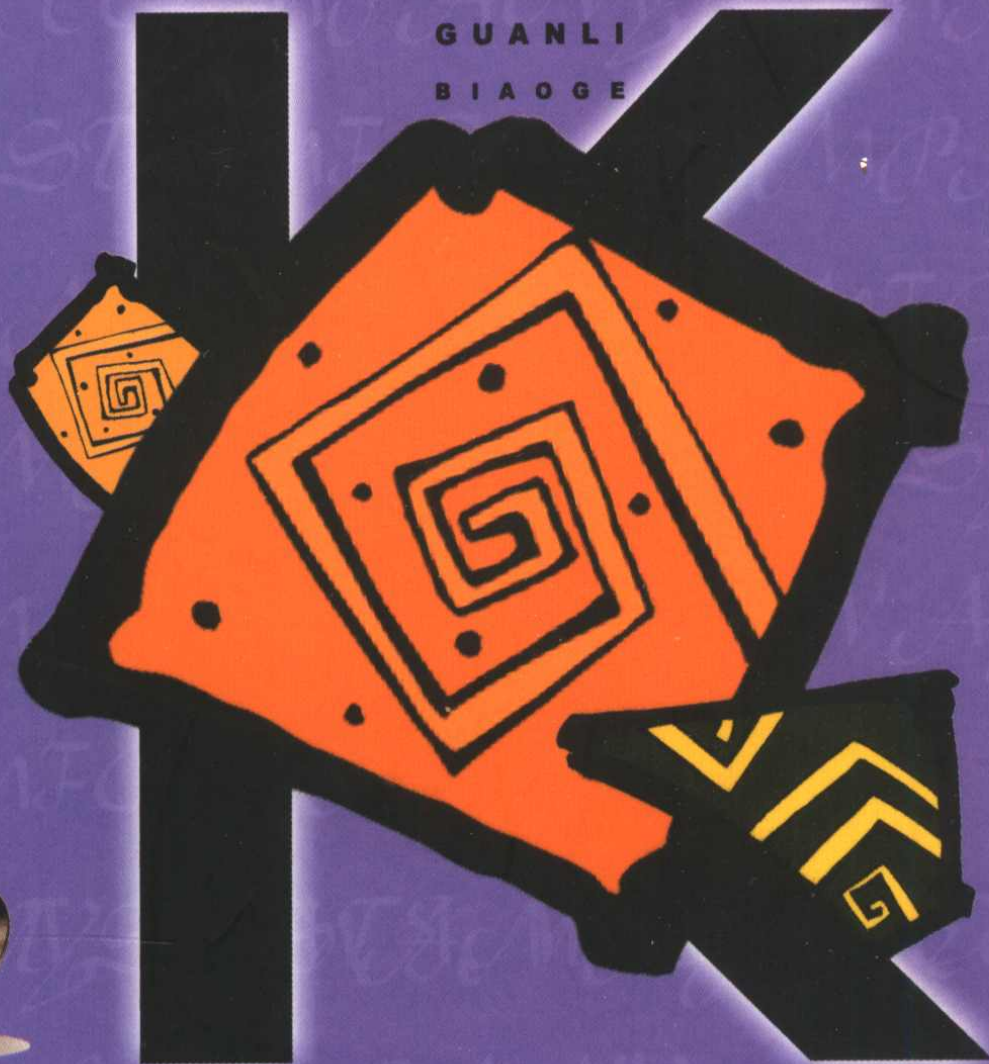


实用 权威 全面 新颖 系统

下册

GONGSI
BIBEI
GUANLI
BIAOGE

主编
卜永军 梁乐



随书所配光盘
任意下载 填写 修改 打印

内蒙古人民出版社
NENGMENGGU PEOPLE'S PRESS

23

F276.6

B76



麦斯特管理丛书

MANAGEMENT FORM
FOR COMPANY

新编 公司必备
管理表格

实用 权威 全面 新颖 系统

主编
卜永军 梁乐

GONGSI
BIBEI
GUANLI
ZHIDU



本书附盘可从本馆主页 <http://lib.szu.edu.cn/>
上由“馆藏检索”该书详细信息后下载，
也可到视听部复制



内蒙古人民出版社
NENGMENG GU PEOPLE'S PRESS



六、销售单据

1. 订货明细表

订单号码				客户名称 (地址)					
品名					Shipping Mark				
规格									
批号等级					Shipping to				
订货数量									
分批交					L/C				
货数量					APP NO:				
用途					包装			体积	Ft/箱
完成日期					出货日期		年 月 日		
色号	箱数	箱号	毛重 净重	尾箱重	色号	箱数	箱号	毛重 净重	尾箱重
总计					总计				
Remark:									

主管:

制表:



2. 交货通知单

敬启者：

每蒙爱原指数，不胜铭感之至。

贵行所订购货品

合装件，今

日已由

货连车奉上，敬请查收。如三天内未收

到，请即来函示知，以便查询是禱。特此奉达。

敬祝

商 祺

台照

公 司

业务部 敬启



3. 订货单

企业名称				电话	
地址				负责人	
品名	机型	单位	数量	单价	总价
合计					
承办人			☐ 客 ☐ 户 ☐ 签 ☐ 单		



4. 买卖合同书

甲方：

产约人

乙方：

并为甲方向乙方购下列货品双方议定各项条件如下：

货品名称	规 格	单 价	数 量	总 价

一、交货时间地点方式：

1. 交货期限： 以前
2. 交货地
3. 方式：
4. 运费：

二、验收：

1. 验收地点：
2. 乙方保证所交货品为完好新品。
3. 若所交货品一部分或全部不符合完新品的约定,乙方应负责更换或赔偿退换所发生的费用归乙方负担。

三、保证责任：

四、罚则：

五、其他

甲 方：

负责人

乙 方：

负责人

地址

年 月 日



6. 退货申请书

1. 请用打字或圆珠笔正楷填写。
2. 退货时,必须附原购统一发展/送货凭单、送货凭单、进货退回证明单。
3. 如不填妥本表格各栏,或欠缺任何必须检附的证明文件,公司将等候文件齐全后再受理退货。
4. 退货申请书第1至4联寄交公司,第5联是你的存底。

退货性质
请用(✓)号表示 ☐ 开立代用券 ☐ 退还款项
退货原因代号
A. 顾客不满意 B. 品质瑕疵 C. 存货过多 D. 包装损坏 E. 直销商退出

公司专用
日期
买受人姓名
直销商编号
县 乡 村 地址 市 镇 区 段
巷弄号 楼 电话 室
直系直销商姓名
直系直销商编号

公司 专用	产品 编号	数量	产品名称	积分数	售货额	直销商 价格	退货原 因代号	如顾客不满意者请详列 原因、顾客姓名、地址电话

退货组	
仓储部	
会计部	

总 计			
公司 专用	扣除手续费		
	扣除运费		
	扣除奖金		
	应退总额		
	营业税		
备注:			

如为直销商退出请详列	
退出直销商编号	退出直销商姓名



七、客户资料管理

1. 客户资料卡

直接客户

页次_____

客户名称: _____
 客户地址: _____
 负责人: _____
 主要经营项目: _____

主要联络人:

估计资本额:

估计营业额:

年 度	年	年	年	年	年	年	年
营业额							

与本公司业务状况:

交易金额记录:

年 度	年	年	年	年	年	年	年
营业额							

建卡日期:



2. 客户调查表

☐ 新开发

☐ 第 次调查

客户名称		电话		地址	
	负责人		年龄		程度
	厂长		年龄		程度
	接洽人		职称		负责事项
经营状况	经营方式	☐ 积极 ☐ 保守 ☐ 踏实 ☐ 不定 ☐ 投机 ☐			
	业务	☐ 兴隆 ☐ 成长 ☐ 稳定 ☐ 衰退 ☐ 不定			
	业务范围				
	销货对象				
	价格	☐ 合理 ☐ 偏高 ☐ 偏低 ☐ 削价			
	业务金额	每 旺季 月,月销量 ,淡季,月销量			
	组织	☐ 股份有限公司 ☐ 有限公司 ☐ 合伙店铺 ☐ 独资			
	员工人数	职员 人,工员 ,合计			
	同业地位	☐ 领导者 ☐ 具影响 ☐ 一级 ☐ 二级 ☐ 三级			
付款方式	态度				
	付款期				
	方式				
	手续				
与本公司往来	年度	主要采购产品	金额	旺季每月	淡季每月
客户负责人				审核 调查表	



3. 客户统计表

年度						页次			
产品	地址	客户数	销售额	%	平均每家 年销售额	前三名客户名称及销售额			
						名称	金额	名称	金额

5. 一级客户登记表

[illegible]



5. 产品使用状况调查书

自 年 月 日至 年 月 日

制品号码		客 户		覆盖材料	
详细说明			使用状况、问题点		
使用后实绩(效果、能率)			备 注		

部门主管:

单位主管:

填表:



6. 新商品销路调查分析表

日期： 年 月 日

品 名			售 价		
购人客户			进 价	(%)	
引 进 日	年 月 日		发售日	年 月 日	
状况判断 销售商店	缴纳预估	结 果	未购买理由	月份销售 预 定	备 注
可否销售	月份进化量	一次订购量	标准库存量	最低库存量	
可 否					
销售期间	保管场所				



7. 特约店情况调查

调查者姓名：

调查时间： 年 月 日

地区		特约店名				地址			
经营形态		资本额				代表人			
员 工	办事员	名		决 算 期	自	年	月	日	往 来 银 行
	临时人员	名							
	家族成员	名							
	合 计	名							
经 营 商 品 种 类	部 门	%	部 门	%	部 门	%			
销 售	销售方针				销售方法				
	月平均销售额		本公司商品月平均销售 额			月平均费用			



8. 代理店调查表

店 名			地址			电话		
设立日期	年 月 日(创业 年)				开始交易日 年 月 日			
代表人	店名	姓名	出生	年	月	日(岁)	总店分店	
	店名	姓名	出生	年	月	日(岁)		
交 易 负责人	店名	姓名	出生	年	月	日(岁)		
	店名	姓名	出生	年	月	日(岁)		
资 产 资本额	元	销售 额	月平均	员工	男 女	计 人	内部技术员 人	销售员 人
	元							
营 业 品 目				主要购货客户				主要客户
银行往来				交易条件				
资 产				付款态度			店主性格	
历史沿革								
营业概况								



八、市场开发

1. 顾客信用状况查核一览表

(如出现许多下述的状况,判断危险严重时,应即刻提出报告!)

审 核 项 目		情况 明显	状况 轻微	无此 迹象
全 盘 经 营 方 面	销售成长现象戛然而止			
	虽然做了大规模的投资,但新的事业却不见起色			
	虽然库存吓人,但却一直毫无消化的动静			
	虽然并无确实的市场展望,然而却任由生产部门维持过剩的产量			
	实际业绩与经营计划的目标相去甚远			
	尽管订单数量和销售与计划的目标有着巨大的差异,却仍一个劲儿地增添生产设备			
	创业以来的主力热门商品的销售成长率已然潜下休止符,然而却未能发展出可资取代的第二种主力商品			
	由于大规模进货厂商的订单已然开始大幅锐减,或是改采内制方式,使得外发作业宣告中止			
经 营 者 的 言 行 举 止 方 面	讲话的口气比以前更为狂妄,嘴里老是挂着远大的计划			
	有时也听得见软弱的言词,甚或几近牢骚满腹的话			
	让人察觉隐然有一种强颜欢笑的表情			
	对于部属的疑心突然增强,恶言恶语地讲电话以及在董事长室咆哮发怒的情况变得经常可见			
	明显地呈现焦躁不安的状态,无不心平气和地讲话			
	比以前更常外出,部属们都不知道他的下落			

