

《市场营销精细化管理全案》

图书基本信息

书名：《市场营销精细化管理全案》

13位ISBN编号：9787115190109

10位ISBN编号：7115190100

出版时间：2008-12

出版社：人民邮电出版社

作者：程淑丽,无王宏 编著

页数：673

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《市场营销精细化管理全案》

前言

弗布克精细化管理全案系列旨在通过职位说明、制度、工具、流程和方案“五位一体”的整合，将执行落实到具体的岗位和具体的人员，从而形成具体执行工作的全案。为了方便读者“拿来即用”、“改了能用”、“易于套用”，我们对各部分的内容都进行了“模板化”设计，以方便读者进行适合于本企业的个性化使用和修改套用。

《市场营销精细化管理全案》详细地叙述了市场营销各职能部门的组织结构设计、职位说明书、营销调研、营销计划、广告、促销、销售、客户关系、大客户管理、新产品开发与上市、销售人员管理共11个工作大项，基本涵盖了市场营销管理的全部工作内容。

《市场营销精细化管理全案》突破了同类图书简单罗列制度和工具的局限，集系统性、操作性、工具性、全案性和精细化于一体，从职位说明、制度、工具、流程和方案5个角度构建了市场营销精细化管理的全案。

本书共设计12个部门的岗位设置，42个岗位说明书，73个管理业务流程，127个精细管理方案，22套精细管理制度。通过这些内容的设计，不但构建了市场营销精细化管理的内容框架，而且形成了市场营销精细化管理的内容体系。

本书最大的特色就在于通过对市场营销各职位的描述，将各项工作通过“四性一化”和“五位一体”共10个方面进行逐步落实和精细化，以使得每一项具体的工作能够按照流程和相关规范有序进行。

《市场营销精细化管理全案》

内容概要

《市场营销精细化管理全案》提供了“职位说明+制度+工具+流程+方案”五位一体的市场营销精细化管理操作全案。《市场营销精细化管理全案》从职能机构设置开始，通过大量的制度、表格、流程和方案，细化了营销调研、营销计划、广告、促销、销售、客户关系、大客户管理、新产品开发与上市、销售人员管理等具体工作事项，并给出了各部门绩效考核表，真正实现了市场营销的精细化管理，具有很强的实务性与操作性。

《市场营销精细化管理全案》

书籍目录

第1章 市场营销各职能机构设置与管理方案 1.1 市场营销各职能部门岗位设置 1.1.1 市场部岗位设置 1.1.2 销售部岗位设置 1.1.3 企划部岗位设置 1.1.4 促销部岗位设置 1.1.5 客服部岗位设置 1.1.6 广告部岗位设置 1.1.7 品牌部岗位设置 1.1.8 大客户部岗位设置 1.1.9 区域市场部岗位设置 1.1.10 网络营销部岗位设置 1.1.11 电话销售部岗位设置 1.1.12 销售分公司岗位设置 1.2 市场营销各职能部门岗位职责 1.2.1 市场部经理岗位职责 1.2.2 销售部经理岗位职责 1.2.3 企划部经理岗位职责 1.2.4 促销部经理岗位职责 1.2.5 客户部经理岗位职责 1.2.6 广告部经理岗位职责 1.2.7 品牌部经理岗位职责 1.2.8 大客户部经理岗位职责 1.2.9 区域市场部经理岗位职责 1.2.10 网络营销部经理岗位职责 1.2.11 电话销售部经理岗位职责 1.2.12 销售分公司经理岗位职责 1.2.13 市场调研主管岗位职责 1.2.14 市场策划主管岗位职责 1.2.15 市场拓展主管岗位职责 1.2.16 市场公关主管岗位职责 1.2.17 促销推广主管岗位职责 1.2.18 促销培训主管岗位职责 1.2.19 促销督导主管岗位职责 1.2.20 客户开发主管岗位职责 1.2.21 客户维护主管岗位职责 1.2.22 客户投诉主管岗位职责 1.2.23 售后服务主管岗位职责 1.2.24 呼叫中心主管岗位职责 1.2.25 品牌策划主管岗位职责 1.2.26 品牌运营主管岗位职责 1.2.27 电子商务主管岗位职责 1.2.28 电话销售主管岗位职责 1.2.29 销售内勤主管岗位职责 1.2.30 销售主管岗位职责 1.2.31 产品主管岗位职责 1.2.32 媒介主管岗位职责 1.2.33 创意主管岗位职责 1.2.34 渠道主管岗位职责 1.2.35 商务助理岗位职责 1.2.36 销售专员岗位职责 1.2.37 市场调研专员岗位职责 1.2.38 市场公关专员岗位职责 1.2.39 促销专员岗位职责 1.2.40 渠道专员岗位职责 1.2.41 文案专员岗位职责 1.2.42 销售内勤岗位职责 1.3 市场营销各职能部门绩效指标 1.3.1 市场部绩效指标 1.3.2 销售部绩效指标 1.3.3 企划部绩效指标 1.3.4 促销部绩效指标 1.3.5 客服部绩效指标 1.3.6 广告部绩效指标 1.3.7 品牌部绩效指标 1.3.8 大客户部绩效指标 1.3.9 区域市场部绩效指标 1.3.10 网络营销部绩效指标 1.3.11 电话销售部绩效指标 1.3.12 销售分公司绩效指标 1.4 市场营销各职能部门管理方案第2章 营销调研精细化管理第3章 营销计划精细化管理第4章 营销企划精细化管理第5章 广告精细化管理第6章 促销精细化管理第7章 销售精细化管理第8章 客户关系精细化管理第9章 大客户精细化管理第10章 新产品开发与上市精细化管理第11章 销售人员精细化管理

《市场营销精细化管理全案》

编辑推荐

《市场营销精细化管理全案》适合市场营销管理人员、各级营销主管及工作人员以及企业培训师、咨询师和高校教师、学者阅读。《市场营销精细化管理全案》内含12个部门岗位设置，42个岗位说明书，22套精细管理制度，73个管理业务流程，127个精细管理方案。细化到每一个工作事项的流程和模板，五位一体的高效执行工具和方案大全。

精彩短评

1、工具类图书 全面 精细

《市场营销精细化管理全案》

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:www.tushu111.com