

<<Excel2007商业实战>>

图书基本信息

书名：<<Excel2007商业实战>>

13位ISBN编号：9787030225252

10位ISBN编号：7030225252

出版时间：2008-8

出版时间：科学出版社

作者：王仲麒

页数：305

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>

前言

儿子刚念五年级，课业负担就很重，尤其是数学方面的问题，比如有这样一题：“有一个二位数，它的十位数字与个位数字的和为13，若将个位数字与十位数字交换，所得的新数值比原来的二位数小27，求原来的二位数。”

虽然可以用数学方式计算求解，但要是试试Excel的“单变量求解”功能，也可以通过软件方式，获得更多求解的乐趣。

其实，表格的运用不仅仅包括公式的运算、函数的应用，假设分析、结果判断，也是不错的工具。

例如：数据表（模拟运算表）、单变量求解、方案、规划求解。

如果只听这些工具的名称，可能会让人以为这是极为高深、专业的技能，令人望而却步。

根据笔者从事计算机信息教育培训工作近二十年的经验，使用Excel的一般大众对于这些工具的使用可能都比较陌生，有的是怯于学习，有的是没人教授，有的是接触到的相关资料、书籍并不多见。其实，在“管理科学”的领域里，这些都是非常重要的环节，譬如线性与非线性规划、动态规划、路网分析，这些问题除了通过数学技巧进行求解外，也有专门的软件工具可以使用。

比如由美国LINDO系统公司所开发的LINDO和LINGO正是一套专门应用于求解最优化问题的著名软件包。

Excel所拥有的单变量求解、规划求解工具，虽然不如LINDO和LINGO专业，但也足以解决一些简单、较不复杂的规划分析与优化问题。

而且Excel软件还是大家随手可得、处处可见的办公室应用软件，更加方便使用。

市面上很难找到专门讲解Excel在此应用领域的图书，所以，笔者出版了“商业实战”Office系列丛书，专门撰写这方面内容的图书，希望通过此书的指引，与您分享这十多年来在各企业进行Excel内部教育训练的经验与体验，协助您提升Excel的运用能力。

对于本书能够顺利完成，非常感谢蔡彤孟先生的鼎力支持，以及好友作桓兄、涵忆老弟的协助校对，这一系列的Office“商业实战”才能顺利推出，特此致意、衷心感谢！

由于时间仓促，虽经反复修正，仍难免有疏漏之处，希望各位读者不吝指正。

<<Excel2007商业实战>>

内容概要

《Excel2007商业实战单变量求解、方案与规划求解》由台湾微软资深技术顾问精心规划，结合微软讲师培训、内部培训、大中小企业Excel课程培训经验，专注于Excel在商业实战中的应用，特别针对企业/公司业务、销售、主管以及需要进行日常提案和决策的商务人士，着重于立即解决工作中单变量求解、方案及规划求解的各种方法与问题。

全书从基本的Excel数据分析工具入手，逐步、深入地讲解了分析商业数据的必备技巧，并提供了大量范例操作演示，主要内容包括：Excel数据表的运算，方案的应用，单变量求解，运动鞋销售数量分析，面包生产计划的规划求解，最小化问题规划求解，规划求解报告，非线性规划问题，人力资源问题规划求解，运输供需问题规划求解。

《Excel2007商业实战单变量求解、方案与规划求解》的目标是，让职场人士通过学习《Excel2007商业实战单变量求解、方案与规划求解》，以最有效率的方式快速成为商业数据运算高手，从而能够洞察市场脉搏，做出准确的决策。

配套光盘中提供了书中所涉及的原始文件及最终文件，供读者实践练习时参考。

《Excel2007商业实战单变量求解、方案与规划求解》适合所有与商业数据有关的职场人士学习使用，特别适合企业/公司的人力资源、行政、财务、市场、销售、业务、主管、财务、专业数据分析与运算人员以及想自学Excel 2007软件并应用于日常工作的人员，也非常适合即将步入职场的大中专院校学生阅读，还可以作为培训机构的教学用书。

书籍目录

Chapter 1 数据表的运算1-1 数据表的运算(模拟运算表)1-1-1 单一变量的数据表运算1-1-2 双变量的数据表运算1-2 数据表的应用1-2-1 礼盒价格运算1-2-2 票价运算1-2-3 贷款利率组合运算作业Chapter 2 方案的应用2-1 方案的运用——5年盈收预测方案2-1-1 创建5年盈收预测电子表2-1-2 可变单元格的命名2-1-3 创建各组方案2-2 方案的运用——营销计划假设分析2-2-1 创建各组方案数据2-2-2 各组方案的显示与编辑2-3 方案的合并与摘要报告2-3-1 合并不同工作表之间的方案2-3-2 合并不同工作簿之间的方案2-3-3 方案的摘要报告作业Chapter 3 单变量求解3-1 单变量求解的运用3-1-1 数学方程的求解3-1-2 一元一次方程的实例3-1-3 房屋贷款的分析3-1-4 商品理想售价的制定3-1-5 商品单位成本的制定3-2 损益平衡的财务分析3-2-1 损益平衡点的销售数量单变量求解3-2-2 特定利润销售收入的单变量求解3-2-3 健全的损益平衡比率的单变量求解作业Chapter 4 初识规划求解4-1 认识规划求解4-1-1 启动"规划求解"加载项4-1-2 二元二次方程式的求解4-1-3 单变量求解与规划求解的差异4-2 运动鞋销售数量分析4-2-1 利用单变量求解调整销售量取得理想的边际效益4-2-2 利用规划求解调整销售量,取得理想的边际效益4-2-3 添加规划求解工具的约束4-2-4 最大的边际利润4-3 面包生产计划的规划求解分析4-4 鸡兔同笼问题4-5 最小化问题的规划求解4-5-1 食品营养成分的热量摄取最小化4-5-2 设置上、下限的生产计划4-5-3 运费成本最小化作业Chapter 5 规划求解报告5-1 制作规划求解报告5-2 阴影价格作业Chapter 6 再探规划求解6-1 整数问题的规划求解6-1-1 工厂装配材料库存管控规划6-1-2 调节各种产能降低成本负担6-1-3 求解失败的状况6-2 零与一的规划求解问题6-2-1 工程项目开发的评估6-2-2 降低工作任务指派成本的规划求解6-3 最短路径的线性规划6-3-1 最短路径的规划求解6-3-2 物流传递最短路径问题6-3-3 另一种最短路径规划方式作业Chapter 7 非线性规划问题7-1 非线性的方程求解7-1-1 非线性函数的求解7-1-2 联立方程的求解7-2 寻找特定折扣下的订购数量标准7-3 经济订货批量EOQ的规划求解作业Chapter 8 规划求解实务应用8-1 生产计划优化8-2 产品生产组合优化8-3 广告预算分配优化8-4 多重时间区间的生产规划8-5 制造量与利润分析8-6 混合问题规划求解8-7 人力资源问题的规划求解8-8 运输供需问题的规划求解8-9 人力资源调度问题的规划求解作业附录A 工作表、工作簿的规格与限制附录B Excel 2007/2003/XP/2000的方案管理器、单变量求解命令位置

章节摘录

Chapter 2 方案的应用 2-2 方案的运用——营销计划假设分析 在分析商品的成本时要考虑的因素实在很多，除了商品的售价外，折扣的多寡、材料的成本、营运费用、管销费用等非固定成本也都会影响商品的利润。

如果你有许多假设性的数字要分别代入商品的利润公式，探求各种计算后结果，那么“方案”这项工具正是你最佳的帮手。

例子分析：根据去年的业务报告数据，Top Mountain公司最畅销的登山鞋在香港地区每月的销售量是1200双，而每双的售价是2150元，平常的促销与推广都会有些折扣，但平均下来约是8折的优惠，因此，很容易可以通过Excel的公式计算出这项商品的月总收入约是2064000元，公式为： $\text{月总收入} = \text{每双定价} \times \text{月销售量} \times (1 - \text{平均折扣})$ 也就是说如果调整了每双定价、月销售量或平均折扣这三项因素之一（或之二、之三），将会影响月总收入。

此外，假设每双登山鞋的材料费用与包装费用分别是1082元与65元，在已知每月销售量是1200双的情况下，也很容易计算出此商品的固定成本费用，其公式为“ $\text{固定成本费用} = \text{月销售量} \times (\text{每双材料费用} + \text{每双包装费用})$ ”，约为1376400元。

当然，还有每个月的管销费用、营运费用、广告费用与其他杂项支出，合计为547000元。

在将登山鞋的材料、包装与所有的费用支出加在一起后，总费用约是1923400元，把先前计算得知的月总收入约2064000元减掉总费用，则税前盈收为140600元。

这些都可以通过简单的加减乘除基本公式轻松获得。

然而，影响税前盈收的因素则更为多元，一般对于公司的营运规划与营销计划，大都会收集众人与各单位的意见，整合大家的提案而讨论出最佳的执行方案。

在提案的过程中，因为每个人、每个单位都各有专长、各司其职，所以会提出不同的看法与数据，此时，只要通过“方案管理器”的操作，便可以轻松记录每一个提案所提出的数据，随时应用到Excel单元格内并查看目标成果，这将成为分析数据与汇整成果的最佳帮手。

<<Excel2007商业实战>>

编辑推荐

面向企业 / 公司业务、销售、主管，或需要进行提案和决策的商务人士让你迅速成为商业数据分析高手，洞察市场脉搏，做出最准确的决策。

<<Excel2007商业实战>>

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>