

<<Excel 2010市场与营销高效 >>

图书基本信息

书名：<<Excel 2010市场与营销高效办公从入门到精通>>

13位ISBN编号：9787122141545

10位ISBN编号：7122141543

出版时间：2012-7

出版时间：化学工业出版社

作者：杰诚文化

页数：348

字数：562000

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

市场营销工作关系着企业的命脉，在企业中，涉及商品销售、市场调查与研究等工作都与市场营销有关。

在现代市场经济条件下，企业必须要进行市场营销。

因为市场如战场，我们无时不在进行着营销，有些企业营销的是商品，有些企业营销的是服务，有些企业营销的是战略。

无论企业营销的是何种对象，都需要以顾客的需求为出发点，根据经验获得顾客需求量以及购买力的信息，然后有计划地组织各项经营活动，通过相互协调一致的产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略，为顾客提供满意的商品和服务，最终实现企业的目标。

因此，本书将以企业的市场营销部门为圆心，画一个包含营销和营销管理工作中的方方面面的圆，涵盖与营销相关的各项工作，以及与营销部门相关的企业的各个角落。

本书共包含16章，第1章介绍了Excel 2010的基础知识，为初学者学习后面的内容打下基础；第2章介绍了如何高效地输入和编辑营销数据；第3章介绍了如何设置营销数据的格式；第4章介绍了规范常见销售类表单的格式；第5章介绍了基本图形在产品定价的运用；第6章介绍了营销数据的保护、输出和共享；第7章介绍了利用公式计算营销数据；第8章介绍了营销工作中常用的函数；第9章介绍了使用排序、筛选与分类汇总整理营销数据；第10章介绍了使用数据透视表分析企业日常营销数据；第11章介绍了使用单元格图形展示营销数据变化情况；第12章介绍了使用图表分析营销问题；第13章介绍了如何使用数据工具进行客户管理；第14章到第16章为综合实例，分别介绍了商品进销存管理系统、销售报表管理系统，以及企业销售成本、销售收入和利润分析与预测。

本书兼顾Excel基础功能介绍与办公应用思路启发，充分贴近市场营销行业实际需要，每个知识点都有“学以致用”、“融会贯通”配套讲解，读者可方便将其套用到实际工作中，使所学即所用。

本书整体结构安排上由浅入深，从数据的输入、编辑到表格格式的设置、数据的分析、函数图表的应用，再到最后的数据分析工具的使用等，始终围绕“市场营销”展开介绍。

同时，书中大量的案例都是实际营销工作中较常用的经典案例。

由于时间仓促，编者水平有限，书中难免存在不妥之处，欢迎读者指正！

内容概要

无论您是一名刚进入销售行业的销售员，还是一名经验老到的销售管理者；无论您身处国际知名企业，还是在名不见经传的小公司，Excel 在市场营销工作中都有它的一席之地，它在营销数据的计算、整理和分析中起着不可估量的作用，是广大市场营销工作者的好帮手！

本书是典型的 Excel 在市场营销行业中的应用手册。

全书围绕市场营销实际工作展开，介绍相关 Excel 知识和技巧，由浅入深，使读者掌握 Excel 知识点并能迅速应用到实际工作中。

和其他行业相比，市场营销行业应用较为频繁的是数据的计算与分析，本书也恰到好处地突出了这一特点。

全书共分为16章，第1~6章主要介绍了 Excel 在市场营销中的基础操作；第7~13章主要利用 Excel 中的常用函数、数据处理工具、数据透视表、图表等功能计算与分析常见的营销数据；第14~16章为全书的综合应用部分，整合前面章节的知识点介绍三个典型实例，让读者进一步领悟如何应用 Excel 解决市场营销工作中的具体问题。

本书兼顾 Excel 基础功能介绍与办公应用思路启发，充分贴近市场营销行业实际需要，每个知识点都有“学以致用”、“融会贯通”配

套讲解，读者可以方便地将其套用到实际工作中，使所学即所用。

全书采用视频录像与全程图解式教学模式，在随书光盘中提供了200分钟超长教学视频，另外还精选了55个可直接套用的经典营销工作实例，使读者在实际工作中如虎添翼，更加高效、快捷。

书籍目录

第1章 掌握Excel的基本操作

1.1认识Excel 2010

1.1.1 Excel 2010的新特点

1.1.2 认识Excel 2010的工作界面

1.1.3自定义快速访问工具栏

1.1.4 自定义功能区

1.2工作簿与工作表的基础操作

1.2.1新建与保存工作簿

1.2.2打开与关闭工作簿

1.2.3选择工作表

1.2.4 插入与删除工作表

1.2.5重命名工作表

1.2.6移动与复制工作表

1.2.7显示与隐藏工作表

1.3行列与单元格的基本操作

1.3.1插入与删除行、列和单元格

1.3.2调整行高与列宽

1.3.3显/隐藏行和列

1.3.4选择单元格

1.3.5合并单元格

1.3.6 单元格的命名

第2章 在Excel中高效输入与编辑市场调研数据

2.1快速输入相同数据

2.1.1同时多个单元格中输入相同数据

2.1.2同时多个工作表中输入相同数据

学以致用——批量输入相同答案选项

2.2快速填充规律数据

2.2.1使用填充柄填充数据

2.2.2使用对话框填充数据

2.2.3使用快捷菜单填充数据

学以致用——快速输入调研数据记录的序号

2.3使用数据有效性限制数据输入规则

2.3.1限制输入数据类型及范围

2.3.2限制输入数据长度

2.3.3限制输入数据的内容

2.3.4 设置数据输入时的提示信息

2.3.5设置数据输入错误警告提示

学以致用——限制调研问题的答案的输入

2.4使用右键下拉列表快速输入已有数据

2.5编辑数据的高效技巧

2.5.1定位单元格

2.5.2查找与替换数据

学以致用——批量修改调研问题的答案

2.6融会贯通——制作客户意见调查统计表

第3章 营销产品数据的获取与格式设置

3.1数据的获取

3.1.1导入文本文件

3.1.2导入Access数据库数据

3.1.3导入网站数据

学以致用——导入营销产品基本信息

3.2设置数据字符与数字格式

3.2.1 设置数据字符格式

3.2.2 设置数据数字格式

学以致用——设置产品目录清单数据格式

3.3快速调整数据数字格式的技巧

3.3.1设置千位分隔符

3.3.2 自定义正负数格式

3.3.3 自定义数字格式

学以致用——自定义产品月营业额数字格式

3.4融会贯通：获取产品基本信息并设置产品销售目录格式

第4章 规范常见销售类表单的格式

4.1 设置单元格对齐方式

4.1.1设置水平对齐方式

4.1.2设置垂直对齐方式

4.1.3设置自动换行

4.1.4设置单元格首尾缩进量

学以致用——设置商品订单数据对齐

4.2 设置边框格式

4.2.1使用预置边框快速添加边框

4.2.2更改边框颜色与线型

4.2.3绘制边框

4.3 设置底纹格式

4.3.1使用纯色填充

4.3.2使用渐变效果填充

4.3.3使用图案填充

学以致用——为商品发货单项目字段添加底纹

4.4应用单元格样式

4.4.1使用预置单元格样式

4.4.2新建单元格样式

4.4.3修改单元格样式

4.4.4合并单元格样式

学以致用——使用样式格式化商品调拨通知单标题

4.5 应用表格样式

4.5.1应用内置表格样式

4.5.2新建表格样式

4.5.3清除表格样式

学以致用——使用表格样式快速美化销售记录单

4.6 融会贯通——美化采购订单表格

第5章 基本图形在产品定价中运用

5.1绘制与编辑自选图形

5.1.1绘制自选图形

5.1.2添加文字

5.1.3设置形状格式

5.1.4 排列与组合形状

学以致用——绘制影响产品定价因素的元素示意图

5.2应用SmartArt标准图形

5.2.1插入SmartArt图形

5.2.2添加文字

5.2.3更改图形布局

5.2.4设置图形格式

5.2.5添加艺术样式

5.2.6转换为形状

学以致用——制作产品定价计算公式示意图

5.3图片的编辑与处理

5.3.1图片的插入

5.3.2图片的裁剪

5.3.3图片效果的处理

学以致用——制作产品价格目图

5.4融会贯通：创建产品定价流程图

第6章 产品定价结果的保护、输出与共享

6.1设置工作簿与工作表的安全性

6.1.1保护工作簿内容与结构

6.1.2保护工作表

6.1.3为工作簿设置密码

学以致用——保护产品定价表

6.2页面设置与打印输出

6.2.1设置纸张大小和打印方向

6.2.2 调整页边距

6.2.3 设置页眉和页脚

6.2.4 设置打印范围

6.2.5 设置打印标题区域

6.2.6打印预览与打印输出

学以致用——输出系列产品价格目表

6.3共享工作簿

6.3.1创建共享工作簿

6.3.2编辑共享工作簿

6.3.3停止共享工作簿

学以致用——在同事间分享产品折扣表

6.4融会贯通：设置并输出产品完整价目表

第7章 利用公式简单计算营销数据

7.1公式的基础知识

7.1.1公式的组成

7.1.2公式中的运算符及优先级

7.2使用公式计算数据

7.2.1输入公式

7.2.2单元格的引用

学以致用——计算本月各代理商总销量

7.3自动求和

7.3.1求和与平均值

7.3.2计数

7.3.3求最大/最小值

学以致用——找出本月最高日营业额

7.3公式的审核

7.3.1追踪引用或从属单元格

7.3.2显示公式

7.3.3错误检查

7.3.4公式求值

学以致用——检测季度总业绩计算出错的原因

7.4融会贯通：统计各区域销售情况

第8章 使用常用函数统计营销数据

8.1函数的基础知识

8.1.1函数的组成

8.1.2函数的输入

8.2数学和三角函数

8.2.1按条件求和函数SUMIF

8.2.2乘积函数PRODUCT

8.2.3分类汇总函数SUBTOTAL

8.2.4 四舍五入函数INT

学以致用——统计各产品的销售额

8.3统计函数

8.3.1按条件统计数值个数函数COUNTIF

8.3.2计算出现频率最多的函数MODE

8.3.3按条件计算平均值函数AVERAGEIF

8.3.4计算频率分布函数FREQUENCY

8.3.5计算数字排位函数RANK

学以致用——统计各销售点的营业额

8.4日期与时间函数

8.4.1日期转序列函数Date

8.4.2返回两个日期差函数DAYS360

8.4.3日期转换函数YEAR/MONTH/DAY

8.4.3时间转换函数HOUR/Minute/SECOND

学以致用——计算指定时间段内日平均销量

8.5查找与引用函数

8.5.1水平查找函数HLOOKUP

8.5.2垂直查找函数VLOOKUP

8.5.3返回指定内容函数INDEX

8.5.4在数组中查找值函数MATCH

8.5.5返回新的引用函数OFFSET

学以致用——制作产品销售查询表

8.6其他常用函数

8.6.1按条件判断计算函数IF

8.6.2算分期付款偿还额函数PMT

8.6.3计算本金和利息偿还额PPMT和IPMT

学以致用——计算不同折扣率的产品单价

8.7融会贯通：核算企业主要分销商利润

第9章 用排序、筛选与分类汇总整理营销数据

9.1 排序数据

9.1.1 简单排序

9.1.2 多关键字排序

9.1.3 自定义排序

学以致用——按销售员销售业绩简单排序

9.2 筛选数据

9.2.1 自动筛选

9.2.2 模糊筛选

9.2.2 自定义筛选

9.2.3 高级筛选

学以致用——筛选出销售业绩较佳的地区

9.3 汇总数据

9.3.1 创建分类汇总

9.3.2 嵌套分类汇总

9.3.3 合并计算数据

学以致用——快速统计各经销商年销售业绩

9.4 融会贯通：整理促销产品销售数据

第10章 使用数据透视表分析企业日常营销数据

10.1 创建数据透视表

10.1.1 新建数据透视表模型

10.1.2 添加字段

10.1.3 调整字段的布局

10.1.4 追加相同字段

学以致用——创建公司月度销量数据透视表

10.2 值字段设置

10.2.1 更改值汇总方式

10.2.2 更改值显示方式

10.2.3 添加计算字段

学以致用——添加销量百分比汇总字段

10.3 数据透视表数据源更改

10.3.1 更改数据源

10.3.2 刷新数据源

学以致用——精减公司月度销量数据透视表数据源

10.4 数据的动态筛选

10.4.1 使用筛选器筛选数据

10.4.2 插入切片器筛选数据

学以致用——使用切片器控制销量透视表

10.5 创建数据透视图

10.5.1 创建数据透视图

10.5.2 美化数据透视图

10.5.3 隐藏字段按钮

学以致用——创建公司月度销量数据透视图

10.6 融会贯通：公司年度销售额透视分析

第11章 使用单元格图形展示营销数据变化情况

11.1 使用条件格式分析数据

11.1.1 使用数据条

11.1.2 使用色阶

11.1.3创建图标集

11.1.4 自定义条件规则

学以致用——使用条件格式划分销售费用段

11.2使用迷你图直观显示数据

11.2.1创建迷你图

11.2.2复制迷你图

11.2.3更改迷你图类型

11.2.4编辑单个迷你图数据

11.2.5编辑迷你图组和位置

11.2.6在迷你图中显示数据标记

11.2.7使用迷你图样式

学以致用——使用迷你图展示利润波动情况

11.3融会贯通：使用迷你图分析销售成本变动趋势

第12章 使用图表分析影响市场变化的因素

12.1创建与设置图表结构

12.1.1创建图表

12.1.2调整图表大小和位置

12.1.3更改图表类型

12.1.4更改图表源数据

学以致用——创建价格变化与销量变动趋势分析折线图

12.2修改图表内容

12.2.1设置图表布局和外观样式

12.2.2修改图表标题

12.2.3设置坐标轴格式

12.2.4设置图例、数据标签和数据系列

12.2.5添加趋势线、误差线

学以致用——手动设置广告投入与销量变动趋势图格式

12.3添加控件实现交互式图表

12.3.1在图表中绘制控件

12.3.2设置控件格式

12.3.3实现动态图表效果

学以致用——创建菜单式地区日销量趋势图

12.4融会贯通：创建价格敏感度分析折线图

第13章 使用数据工具进行客户管理

13.1使用基本分析工具处理数据

13.1.1分列

13.1.2删除重复项

学以致用——删除重复客户名称

13.2模拟分析

13.2.1单变量求解

13.2.2单变量模拟运算

13.2.3双变量模拟运算

学以致用——为企业选择最佳的合作伙伴

13.3使用数据分析工具分析

13.3.1加载数据分析工具库

13.3.2描述统计

13.3.3抽样

13.3.4相关系数

13.3.5 回归分析

学以致用——抽样分析客户满意度情况

13.4融会贯通：统计不同等级客户分布情况

第14章 商品进销存管理系统

14.1设计商品进、销、存管理表格

14.1.1创建商品入库记录表

14.1.2创建商品出库记录表

14.1.3 创建商品库存汇总表

14.2商品库存数据查询

14.2.1查询库存到达警戒值的库存商品

14.2.2查询特定商品的库存量

14.3保护商品进销存管理系统

14.3.1保护商品进销存固定字段不被修改

14.3.2保护商品进销存管理系统结构不被修改

14.4 设计商品进销存管理系统操作界面

14.4.1设计系统操作界面内容

14.4.2实现进、销、存表格与界面的链接

14.4.3封装商品进销存管理系统

第15章 销售报表管理系统

15.1创建销售报表管理系统基本表格

15.1.1建立商品基本信息表

15.1.2建立销售分区表

15.1.3创建销售员名单

15.1.4制作销售清单

15.2创建销售报表

15.2.1用函数制作销售日报表

15.2.2用数据透视表分析销售月报表

15.2.3用分类汇总制作销售员业绩报表

15.3创建销售报表管理系统操作界面

15.3.1建立操作界面内容

15.3.2代码控制报表间的切换

15.3.3保护代码不被查阅

第16章 企业销售成本、销售收入和利润分析与预测

16.1销售毛利核算与分析

16.1.1计算销售毛利

16.1.2销售毛利的百分比堆积柱图形比

16.1.3添加形状说明标识

16.2使用图表趋势法预测销售成本

16.2.1数据图表趋势线的添加

16.2.2通过趋势线来预测销售成本

16.3使用时间序列法预测销售收入

16.3.1运用移动平均法预测销售收入

16.3.2运用二次移动平均法预测销售收入

16.3.3运用指数平滑法预测销售收入

16.4使用回归分析法分析销售利润

16.4.1计算销售成本与销售利润的相关性

16.4.2应用一元线性回归法分析销售利润

16.4.3 应用多元线性回归法分析销售利润

章节摘录

版权页：插图：PMT函数主要作用为基于固定利率及等额分期付款方式，返回投资或贷款的每期付款额。

PMT函数可以计算为偿还一笔贷款，要求在一定周期内支付完时每次需要支付的偿还额，也就是人们平时所说的“分期付款”。

例如按揭购房贷款或其他贷款时，可以计算每期的偿还额。

其语法与参数如下。

【语法】PMT(rate,nper,pv,fv,type) 【参数】rate：各期利率，是一个固定值。

nper：总投资（或贷款）期，即该项投资（或贷款）的付款期总数。

Dv：现值，或一系列未来付款当前值的累积和，也称为本金；fv：未来值，或在最后一次付款后希望得到的现金余额，如果省略该参数，则假设其值为0（例如，一笔贷款的未来值0）。

type：0或1，用以指明各期的贷款时间是在期初还是期末。

如果省略该参数，则假设其值为0。

1表示期初，0表示期末。

已知公司为了奖励销售业绩突出的销售员，购买了5套新房作为奖励。

公司在购房时只支付了首付款，向银行借贷了150万，公司财务人员需每月按时向银行支付月还款额。

下面使用PMT函数计算出每月应还款额。

1选中要插入PMT函数的单元格B6，2然后单击编辑栏中的“插入函数”按钮，3弹出“插入函数”对话框，从“或选择类别”下拉列表中选中“财务”类别，4然后在“选择函数”列表框中选择PMT函数。

5弹出“函数参数”对话框，设置Rate参数为B2 / 12，参数Nper为B3*12，Pv参数为-B4，其余两个参数的值都设置为0，在设置参数时需要将年都转换为月，这里的利率给出的是年利率，所以需要将年利率除以12得到月利率，还款年限需要乘以12，得到月份，另外由于是欠银行的钱，所以Pv的值设置为负数。

6设置完毕后单击“确定”按钮，7返回工作表；可以看到在B6单元格中返回了每月的还款额为11883元，在编辑栏中显示了完整的公式。

8.6.3计算本金和利息偿还额函数PPMT和IPMT PPMT和IPMT函数分别用于计算每次偿还本金和利息的金额。

下面分别对这两个函数进行介绍。

PPMT函数主要作用为基于固定利率及等额分期付款方式，返回投资或贷款在某一指定期间内的本金偿还金额。

其语法与参数如下。

【语法】PPMT(rate,per,nper,pv,fv,type) 【参数】rate：贷款的利率。

函数PPMT假定其在整个付款期间固定不变。

per：待求本金偿还额的付款期数，数值必须在1和nper之间。

例如，若要求第2期还款中的本金，则per为2。

编辑推荐

《Excel2010市场与营销高效办公从入门到精通》编辑推荐：锦囊妙计：收录你所不知道的Excel应用技巧，全面提升你的Excel实战技术。

高手支招：专家传授实用的表格快捷操作技巧，帮助你快速提高办公效率。

术语百宝箱：行业术语与Excel名词的详细讲解，行业与表格专业知识尽在掌握。

学以致用：充分贴近市场与营销工作实际需要，实用案例可直接套用到工作中，保证所学即所用。

融会贯通：针对每章知识点的综合办公案例，使读者对学到的知识点举一反三、运用自如。

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>