

营销审计报告

审计对象			审计内容	审计结果	备注
营销环境审计	宏观环境	人口统计			
		经济状况			
		政治状况			
		文化状况			
		技术状况			
		生态状况			
	微观环境	市场状况			
		竞争状况			
		顾客情况			
		供应商情况			
		经销商/代理商情况			
		零售商情况			
		公众情况			
营销战略审计	企业战略/使命				
	营销目标				
	营销策略				
营销组织审计	营销正式组织结构				
	组织功能				
	组织效率				
营销系统审计	营销规划系统				
	产品开发系统				
	营销信息系统				
	营销控制系统				
营销效率分析	成本效益分析				
	获利能力分析				

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

营销职能审计	产品分析			
	价格情况			
	分销情况			
	广告情况			
	促销情况			
	公关情况			
	销售人员建设情况			

营销审计记录表

		竞争者 A	竞争者 B	竞争者 C
产品或服务	1. 客户接受程度			
	2. 客户使用时的满意程度			
	3. 产品质量级别			
	4. 品种齐全程度			
	5. 提供的服务			
	(1) 范围			
	(2) 质量			
场所	1. 客户便利程度			
	2. 场所是否适合			
	(1) 提供服务			
	(2) 吸引客户			
	3. 客户交通潜在条件			
	4. 设备状况			
	(1) 外部状况			
	(2) 内部状况			
	5. 销售地点			
	(1) 场地宽敞 (面积)			

	(2) 吸引力			
	(3) 陈设布置			
	6. 停车设施			
	(1) 充足			
	(2) 方便			
	7. 从附近企业获取能源			
	8. 客户对设施的印象			
价格	1. 相对价格层次			
	2. 客户对商场价格的印象			
	3. 底价			
	4. 定价政策的一贯性			
	5. 信贷政策和实际情况			
	(1) 对客户需求的适应程度			
	(2) 客户成本			
促销	1. 促销能力			
	(1) 可动用的资金			
	(2) 花费的资金			
	(3) 可利用的媒介			
	(4) 已知的促销方式			
	2. 促销活动在以下方面投入的数量和质量			
	(1) 个人推销			
	(2) 报纸广告			
	(3) 广播广告和电视广告			
	(4) 直接邮寄			
	(5) 户外广告			
	(6) 室外展品			
	(7) 室内展品			
	(8) 特别推销活动			
	3. 道德标准			

	4. 各种活动的协调性			
--	-------------	--	--	--

# 营销效益评价表

评价项目	评价内容	评价标准	得分情况
一、客户选择	1. 管理人员是否认识到根据其 所选市场的需要和欲望设计企 业业务的重要性	(1) 0 分, 管理人员主要考虑把产品出售给愿意 购买的人 (2) 1 分, 管理人员考虑为范围广泛的市场以同 等效率的服务 (3) 2 分, 管理人员考虑为其慎重所选市场的 需要服务	
	2. 管理人员是否为不同的细分 市场开发不同的产品和制订不 同的营销计划	(1) 0 分, 没有 (2) 1 分, 做了一些工作 (3) 2 分, 做得相当好	
	3. 管理人员在规划其业务活动 时是不是着眼于整体营销系统 观点	(1) 0 分, 不是 (2) 1 分, 有一点 (3) 2 分, 是的	
二、市场营销组织	4. 对于重要的营销功能是否有 高层次的营销统一和控制	(1) 0 分, 没有 (2) 1 分, 有一点。重要的营销职能部门有形 式上的统一和控制, 但缺乏令人满意的合作 (3) 2 分, 是。营销职能部门被高度有效地统 一在一起	
	5. 营销管理人员是否有效地和 市场研究、制造、采购、实体 分配以及财务等部门的管理人 员进行合作	(1) 0 分, 不是 (2) 1 分, 还可以 (3) 2 分, 是	
	6. 新产品制作过程是如何组织 的	(1) 0 分, 这一制度未明确规定, 管理不善 (2) 1 分, 这一制度形式上是存在的, 缺乏有 经验的人员 (3) 2 分, 这一制度结构完善, 配备专业人员	

三、营销信息	7. 最近一次研究客户、渠道和竞争者的营销调研是何时进行的	(1) 0分, 若干年以前 (2) 1分, 一、二年前 (3) 2分, 最近	
	8. 管理人员对于不同的细分市场、客户、地区、产品、渠道和订单的潜在销售量和利润的了解程度如何	(1) 0分, 一无所知 (2) 1分, 略有所知 (3) 2分, 了如指掌	
	9. 在衡量不同营销支出的成本效益方面采取了什么措施	(1) 0分, 很少或没有 (2) 1分, 有一些 (3) 2分, 大量的	
四、战略导向	10. 正规营销计划工作的程度如何	(1) 0分, 很少或没有 (2) 1分, 制订一个年度营销计划 (3) 2分, 制订一个详细的年度营销计划和一个精心制订的每年更新的长期计划	
	11. 现代营销战略的质量如何	(1) 0分, 现有战略不明确 (2) 1分, 现有战略明确, 但只是传统战略的延续 (3) 2分, 现有战略明确, 富有创新性, 根据充足, 合情合理	
	12. 有关意外事件的考虑和计划做得如何	(1) 0分, 很少或者没考虑 (2) 1分, 虽没有正式的意外事件应付计划, 但是有一些考虑 (3) 2分, 估计了最重要的意外事件, 并且制订了应付意外事件的计划	
五、工作效率	13. 在传播和贯彻最高管理层的营销思想方面做得如何	(1) 0分, 很差 (2) 1分, 一般 (3) 2分, 很成功	
	14. 管理人员是否有效地利用了各种营销资源	(1) 0分, 否。相对于所要完成的工作来讲, 营销资源是不足的	



		<p>(2) 1分, 做了一些。营销资源足够, 但是它们没有得到最充分的利用</p> <p>(3) 2分, 是。营销资源充足, 并且对它们进行了有效的部署</p>	
	15. 管理人员在对眼前的变化迅速有效地作出反应方面是否显示出良好的能力	<p>(1) 0分, 否。销售和市场信息不很及时, 管理人员的反应比较迟钝</p> <p>(2) 1分, 有一点。管理人员般可以获得现时的销售和市场情报, 管理人员的反应快慢不一</p> <p>(3) 2分, 是。管理人员建立了若干专门制度, 用以收集最新情报信息, 并能及时作出反应</p>	
总得分			
评分说明	<p>对每一个问题选定一个适当的答案。积分在 0~30 分。具体标准如下所示</p> <p>1. 无, 0~5 分                      2. 差, 6~10 分                      3. 一般, 11~15 分</p> <p>4. 良, 16~20 分                      5. 很好, 21~25 分                      6. 优秀, 26~30 分</p>		