

В НОМЕРЕ

■ ПЭО № 11 (155) ноябрь 2023 ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

Алтухова М. В.

- 3** **Анализируем продажи в компании: порядок действий**

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Гребенников А. А.

- 12** **Обновление товарного ряда продукции: когда это благо для компании**

АНАЛИЗ

Киюцен Л. И.

- 22** **Анализ прибыли от продаж в разрезе контрагентов и номенклатуры продукции**

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Анисимова Е. В.

- 31** **Маркетологи и продавцы: принципы управленческого сотрудничества**

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

- 41** **Маркетологи и продавцы: объединяем усилия**

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА

Кислов Д. В.

- 44** **Анализ продаж и оперативный контроль оборота продукции**

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

- 56** **Как организовать анализ и оперативный контроль продаж в компании**

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чванова М. А.

- 62** **Специфика расходов на маркетинговые исследования: документы, учет, минимизация налоговых споров**

ДОКУМЕНТООБОРОТ

Чванова М. А.

- 76** **Отдел маркетинга: функции и задачи**

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

Кандеев А.

- 88** **Конверсия продаж: как ее считать, чтобы влиять на выручку**

Васильев А. В.

- 93** **Предварительные платежи по договорам: предоплата, аванс, задаток, обеспечительный платеж**

ОТЧЕТНОСТЬ

Волкова В. С.

- 102** **Отчеты по клиентам: Excel поможет**