

<<非常渠道>>

图书基本信息

书名：<<非常渠道>>

13位ISBN编号：9787313041890

10位ISBN编号：7313041896

出版时间：2006-1

出版时间：上海交通大学

作者：廖金泽

页数：160

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>

## <<非常渠道>>

### 内容概要

非常，这个有些另类有些独特的词汇，正在成为企业经营管理中打破传统束缚、摆脱同质竞争、发挥独特个性、创造非凡成效的法宝、成为优秀者之所以优秀、成功者之所以成功的经典。

渠道是企业的生命线，没有渠道就没有产品的销售，《非常渠道》从十个方面向您阐述了渠道建设中的非常之道。

## 作者简介

廖金泽，原名廖群，著名秘书训练专家、资深企业顾问。  
祖籍台湾桃园。

具有二十年企业创办与运作传奇经历，积累了极为广泛和丰富的经验，近年来专心作学问和顾问，为企业、媒体和政府提供高层培训与咨询，曾在中国大陆多个城市举办过演讲，并应邀为深圳清华研究生院MBA论坛讲授专题课程，反响强烈。

现任多家企业高级顾问或独立董事。

其研究与咨询领域包括：职业规范、项目策划、系统改良、公司优化、股权激励、企业改制、资产重组、企业战略、企业问题解决方案、危机管理、区域经济、政府优化等。

其主要著作有：《怎样做高级秘书》、《怎样做现代老板》、《劳资双赢》、《秘书职业标准大全(一套八本)》、《女人一定要精彩》、《商业秘书课程》、《秘书万事通》、《商务万事通》、《礼仪万事通》、《公司优化》、《整合创造价值》、《危机应对》、《东山再起》、《为什么还要犯错误?》、《男士风度》、《男色》、《女士风姿》、《女色》等。

## &lt;&lt;非常渠道&gt;&gt;

## 书籍目录

方法一 认识渠道：没有渠道就没有销售 一、什么是渠道 二、为什么需要渠道 三、怎样提升渠道价值 四、怎样区分不同的渠道 方法二 渠道设计：水到渠自成 一、渠道设计目标 二、渠道模式选择 三、渠道设计误区 四、渠道设计战术 五、价格体系设计 方法三 渠道选择：好马配好鞍 一、渠道选择条件 二、渠道选择方法 三、渠道选择误区 四、中间商评估 方法四 渠道精耕：得渠道者得天下 一、什么是渠道精耕 二、为什么要渠道精耕 三、怎样实施渠道精耕 四、终端渗透 五、案例：康师傅——深度开发渠道价值 方法五 渠道激励：要马跑还需喂马草 一、激励产生效益 二、渠道激励之道 三、激励实施要点 方法六 和谐渠道：感情可变利益永恒 一、垂直关系和谐 二、水平关系和谐 三、交叉关系和谐 四、厂商矛盾和解 五、维护价格稳定 方法七 掌控渠道：让渠道真正属于你 一、唾沫粘鸟 二、“牌”除万难 三、授之以渔 四、逆“道”而行 五、“利”所能及 六、欲擒故纵 七、门当户对 八、“类”胜一筹 九、“管”出效益 十、解决冲突 十一、案例：樱花卫厨——以“冲突”化解冲突 方法八 渠道整合：平常渠道非常控制 一、渠道整合的趋势 二、渠道整合措施 三、整合风险控制 方法九 渠道创新：和渠道一起跳舞 一、不创新就会被淘汰 二、创新是为了更好地生存 三、传统渠道的弊端 四、创新的征兆 五、克服创新障碍 六、渠道创新模式 方法十 窜货治理：剪不断理还乱 一、窜货的概念 二、窜货的起因 三、窜货的形式 四、窜货的危害 五、窜货的治理 后记

## &lt;&lt;非常渠道&gt;&gt;

## 章节摘录

三、渠道设计误区 自建渠道比利用中间商好 很多企业不甘心公司销售利润被别人“瓜分”，认为自建的网络更好控制、更安全、更灵活、更节省成本，因此总是试图通过自己的力量建立营销渠道，执行分销职能，如广泛设立销售分公司、办事处或专卖店，绕过中间商，直接将商品或服务销售给最终消费者。

这种想法看上去挺美的，但事实真是那么回事吗？就说控制吧，由于信息沟通中的障碍，“天高皇帝远”，下面玩点“猫腻”，总公司不一定完全知晓。

其次也不好指挥，各个分销渠道是以区域市场为基础建立起来的，只对总公司负责，彼此缺少协同，画地为牢、各自为政，极易形成一个个拥兵自重、割据分裂的小诸侯。

应收账款回不来的，挟货款出逃的，比比皆是，这样还会有安全吗？再说灵活，这种方式摊子铺得太大，体态臃肿、信息传递及决策缓慢。

惰性积淀深重，一有情况往往很难作出迅速反应；同时，人员开支、行政费用、广告费用、市场推广费用等浪费巨大，根本谈不上省钱。

虽说这些问题不一定是普遍现象，但如果公司管理跟不上，这些问题就一定会出现。

另外自建网络，其实就是将渠道的成本和风险全都扛在了自己的肩上。

所以，抱着“肥水不流外人田”的念头不放的老总们不妨好好思量一下，哪种方式更为划算。

<<非常渠道>>

编辑推荐

非常简单、非常策划、非常公关、非常激励、非常渠道、非常危机，这是企业经管中最敏感的也是决定成败的六个方面，对于广大企业经营管理者而言，从这套书中得到一些启发，因此而获益，关键在于：运用之妙，存乎一心。

#### 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>