

<<渠道的衰落>>

图书基本信息

书名：<<渠道的衰落>>

13位ISBN编号：9787500472025

10位ISBN编号：7500472021

出版时间：1970-1

出版时间：中国社会科学出版社

作者：王涛

页数：190

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>

<<渠道的衰落>>

前言

连续出版了几本书后，本打算在2008年不再写新书了，因为将前面几本书的经营管理思想更多地引荐到企业的实践中去，应该是我这段时间更加重要的一项工作。

但是2007年初冬的山东之行使我不得不改变了主意，我觉得有必要马上写这本书了。

在从曲阜回到济南时，偶得一本阐述中国传统文化的好书，这又进一步促使我下决心从深入学习中国传统文化开始，然后再辅之以从弗雷德里克·温斯洛·泰勒的《科学管理原理》和彼得·德鲁克的《管理的实践》入手的西方管理体系，深入研究在中国独特的传统文化根基下，如何将西方优秀的管理体系有机地移植到中国企业中。

虽然在国内的学术界和管理界这并不是一个新的课题，但是，从我个人的工作体验和研究来看，我一直认为这个最大的问题也是最早的问题直到现在并没有得到彻底解决。

<<渠道的衰落>>

内容概要

《渠道的衰落:经销商未来的转型方向》是《货架上的战役》的姊妹篇，作者在培训过程中有感于广大经销商对行业发展前途及转型方向的热切关注和对相关问题的迫切需要专门撰写了这部书稿，详细分析了经销商在现代零售业的变革中所处的不利地位及具体的转型方向，旨在指导国内经销商根据市场的变化调整经营策略，发掘本企业优势及早转型，以应对现代营销所发生的质变，为不同类型经销商指出了既顺应市场需要又切合企业利益的出路。

一直以来，经销商都是一个经常被人忽略的弱势群体，不仅受到来自厂商和零售商的双重压力，而且国内的管理界和学术界也并没有把经销商作为研究的重点。

《渠道的衰落:经销商未来的转型方向》认为，一个行业中是否有传统的经销商职能存在，以及经销商是否在执行这个行业所需要的正确职能，直接影响这个行业中供应链的效率，其实最终还是反应到了消费者在这个行业中所花费金钱的多少，同时也代表了整个行业的整体竞争能力。

经销商环节的整合是整个供应链整合的关键一步，因此在任何国家市场和行业中都是一个必然要解决的问题，所不同的只是整合的时机问题而已。

那么，对于独立的经销商来说，找到正确的出路就意味着找到未来的生意机会，意味着经销商企业的生存和持续发展。

那么在国内市场上，到底经销商新的出路在哪里？

如何寻找经销商在供应链中的新职能呢？

这正是《渠道的衰落:经销商未来的转型方向》所着力解决的问题。

揭秘供应链内部利益斗争的真相。

剖析厂商、经销商、零售商三者之间的博弈。

揭示传统经销商退出供应链的根本原因。

探索零售商要求取消经销商的内在因素。

为经销商提供了判断转型时机的方法。

分析了影响经销商转型方向的5个因素。

为不同类型的经销商提供了6种转型方向。

为经销商提供了一套判断转型方向的方法。

指出厂商采取直供模式的风险。

<<渠道的衰落>>

作者简介

王涛，上海辅迅企业管理咨询有限公司董事长，企业经营管理研究学者，研究的重点方向是零售业、营销管理、供零关系和供应链管理等领域。

曾先后出版了《推动管理》、《供零战略》、《分类管理》和《货架上的战役》四本以零售业经营管理、营销管理和供零关系为核心的著作。

<<渠道的衰落>>

书籍目录

自序上篇传统经销商退出供应链的历史宿命第一章 传统经销商手中的法宝一、经销商的传统职能二、零售商需要经销商三、经销商帮了厂商的忙第二章 零售商开始剥夺经销商的传统职能一、零售商的连锁化经营使经销商丧失了分销职能二、零售商的采购中心使经销商丧失了营销职能三、零售商门店权力的收回使经销商丧失了销售职能四、零售商建立配送中心使经销商丧失了物流职能五、零售商抬高进店门槛阻挡了需要经销商的中小厂商第三章 零售商率先向经销商发难一、现代零售业的发家史二、消费者是最终受益者三、传统经销商失去了获得利润的基础四、厂商在渠道变革中的风险第四章一、评估现代零售业的发展现状二、评估所在行业的特征三、评估行业内厂商的经营管理水平四、谁在原来的路上走得更远下篇经销商在供应链中的新使命第五章 经销商转型方向的推动因素一、产品的技术特征二、产品的标准化程度三、行业的分销渠道结构四、行业中的品牌化程度五、行业内主要零售业态的发展状况第六章 十字路口的选择一、行业和分类的视角二、经销商转型方向的判断逻辑第七章 经销商走向个性化的未来之路一、服务提供商二、专业品类经销商三、品类物流商四、特殊渠道经销商五、建立自主品牌六、开设专业店第八章 积累转型的实力一、建立分类管理能力二、提高库存管理能力三、积累行业经营经验参考文献附录零售业态发展趋势后记致谢

<<渠道的衰落>>

章节摘录

如果想搞清楚传统经销商的生存空间为什么被逐渐压缩，而变得越来越狭窄，还要从传统经销商一直以来所赖以生存的资本开始分析。

所谓“时事造英雄”，随着国有批发站功能的失去，经销商群体逐渐成为全国各级市场上分销产品的主导力量。

从市场的角度来看，中国市场的巨大规模给经销商提供了足够大的成长空间，更为重要的是，各区域市场和各层级市场的消费水平和消费习惯差异之大，也使厂商对经销商产生了更大的依赖性。

另外，从文化层面来看，中国固有的人情文化，使经销商在当地市场上具有了超出市场力量之外的附加价值。

但是，国有批发站空余出来的市场空间很快会被众多的经销商所占满，经销商在慢慢做大的同时，经营模式和管理方式也在悄然发生着变化。

但是，经销商的传统职能并没有发生根本性的改变，至少这是国内经销商的主流表现，只不过随着外部环境的变化，尤其是零售业的变化，经销商又担当了一些微妙的过渡性角色，他们分别为零售商和厂商提供了短期的利用价值。

但即便在这种情况下，经销商的日子仍不好过。

<<渠道的衰落>>

编辑推荐

揭秘供应链内部利益斗争的真相。
剖析厂商、经销商、零售商三者之间的博弈。
揭示传统经销商退出供应链的根本原因。
探索零售商要求取消经销商的内在因素。
为经销商提供判断转型时机的方法。
分析影响经销商转型方向的五个因素。
为不同类型的经销商提供六种转型方向。
为经销商提供判断转型方向的方法。
指出厂商采取直供模式的风险。

<<渠道的衰落>>

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>