

<<赢在发行>>

图书基本信息

书名：<<赢在发行>>

13位ISBN编号：9787560138855

10位ISBN编号：7560138853

出版时间：2008-7

出版时间：吉林大学出版社

作者：祝和平

页数：473

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>

<<赢在发行>>

前言

本书作者祝和平是我的老同事老部下。
跟我打拼过的发行人中，有两个人极类似：一个叫唐长泉，一个叫祝和平。
首先，他们都出自《南方都市报》，都先后响应我的号召，离开广东，流浪江湖；其次，俩人都十分勤奋努力，喜欢边实践边总结。
且都出过发行方面的专业书籍。
小祝2005年出过《走出发行误区》，还是我取得书名，写的序。
现在，他又推出《赢在发行——实战宝典》与《赢在发行——培训制胜》；况且，小唐与小祝都有志于作培训师，现在就经常受邀到别的报社和大学里讲发行课；最难得的是，他俩都有在陌生的环境里独当一面的本领。
我介绍小唐去南京的《现代快报》，他能一个人挨了两年多。
我去重庆时带了8个人的团队，走的时候就剩小祝一人作为种子留下了，还被委以重任。
直到今年4月为写书而辞职，真不容易。
我有一定的江湖名声，又位居要职，还有一帮铁杆兄弟，经常都有虎落平阳被犬欺的感觉。

<<赢在发行>>

内容概要

《赢在发行：(1)实战宝典、(2)培训制胜》涉及零售、征订、促销、培训、绩效管理、日常管理、多种经营等发行情况，是实践与理论结合的著作。

<<赢在发行>>

作者简介

祝和平， 发行职监经理人，培训师 四川大学文学与新闻学院客座教授 重庆市古月文化传播有限公司总经理 2000年进入发行行业，曾先后在《南方都市报》、《华时报》、《新京报》、《青岛早报》、《东南商报》、《重庆商报》从事发行管理工作。有多年营销、管理经验，曾为多家报社、广告公司提供发行咨询和营销培训业务。

2005年出版《走出发行误区》一书。

2008年出版《赢在发行：——培训制胜》一书 2006年开始推行的“编码发行”托“北京2008撤刊发行论坛 2008年度报刊发行创新经典案例评选“中荣获”2008年度报刊发行创新经典案例”

交流方式： 博客：faxingboke . Bolg . Tianya . Cn（可直接搜索祝和平） 邮箱
：zhuheping99~126 . Com 电话：13883110537

<<赢在发行>>

书籍目录

实战宝典（一）序一序二前言开创渠道为王时代第一章 赢在细节——推进发行精细化管理进程第一节 发行浪费触目惊心，精细化管理势在必行第二节 决定零售市场占有率的15个要素管理第三节 客服管理的关键第四节 退报问题及规范化退报管理第五节 监察中常见的问题及解决办法第六节 后勤管理中的常见问题及相关管理办法第七节 公文管理办法与规范格式第二章 策划为王——发行策划全攻略第一节 发行营销实操性是关键第二节 终端营销之零售差异化营销第三节 零售终端营销之亲情营销第四节 渠道为王——独控终端的发行营销举措第五节 倒挂式促销发行分析第六节 报纸发行常见的34种营销方式第三章 进退有度——科学化目标任务管理第一节 任务分解大有学问第二节 任务跟进管理至关重要第三节 对关键性指标管理是任务完成的基础——提升零售市场占有率的8个关键性指标管理第四章 精确营销——征订投递业务市场管理与营销第五章 无零不活——零售团队的建设与管理第六章 密码发行——揭开报纸编码管理之迷第七章 发行新趋势——报刊影响力发行第八章 绩效魔方——绩效管理在实战中的功用与误区第九章 多经增效——桶装水的经营与规范化管理第十章 传媒新势力——免费报刊的运营与生存第十一章 民营崛起——民营发行业务的经营之道培训制胜（二）第一章 培训制胜——好团队是培训出来的第一节 培训是提高生产力的关键第二节 发行团队现阶段的9大培训难题第三节 发行人现状分析和营销面临的五大困境第四节 现阶段发行行业常见的六种培训方式第二章 重在建设——如何培训一个专业高效的团队第一节 零售发行术语及理念培训第二节 征订发行术语基础培训第三节 发行团队有效培训的七种方法第四节 站务管理的23个技巧培训第五节 看麦当劳如何培训员工第三章 狼性传奇——建设一支战无不胜劲旅的秘诀第四章 疯狂营销——打造一流发行营销团队第五章 契约经济——发行合同的拟订与赏析第六章 发行密码——发行方案的策划与制作附发行手记——一个发行经理人的职业体验后记怀揣激情继续上路

章节摘录

1. 漏投 在投递的过程中，由于疏忽导致没有将报纸送到读者要求投递的地方而造成的投诉称为漏投。
在实际投递中，一般换线后新人由于对线路的不熟悉最容易出现这种现象，老投递人员由于疏忽也会出现漏投。
为了避免漏投的发生，我们一般要求投递人员在投递前清数投递份数，投递完后检查自己报兜里是否还有多余的报纸。
如果有，那么可以肯定有漏投情况。
当然，漏投的投诉也可能是客户自己的原因，比如同事、家人、其它的人将报纸拿走了，却认为投递员没投递而投诉。
这种投诉在处理完毕后归为无效投诉，不对相关责任人进行处罚。

2. 多次漏投 此类投诉在投诉管理中归类为严重投诉，与漏投的处罚力度以及造成的后果有较大区别，所以同漏投分开单列论述。
这种情况客户是很难容忍的，会直接影响客户到期后的续订。
出现这种情况基本都是因为换线交接时没有交接好，新人在没有完全独立投递能力的时候上线造成的。

媒体关注与评论

祝和平曾是我时任《东南商报》总裁时的发行总监。他为人厚道，人品极佳。尤其是在工作中创新果敢，又不失务实理性，并在报业发行竞争中取得了成功的业绩。更难能可贵的是近几年，他不断将自己多年来的发行之道总结出来与业界分享。他的前著我拜读过，就连我这个从事报业多年的老朽也获益非浅。和平又有新著问世，特此祝贺，也望他在盛世中国的今天，大展宏图。取得更骄人的成就。

——著名传媒管理专家、中国十大品牌策划专家 彭忠 四川日报集团编委、四川在线总编辑、总经理 中国的报刊发行人可以分为三种类型：第一种是会做但不会说的人，这叫茶壶煮饺子，有经验道不出来；第二种是会说不会写的人，说得头头是道，但就是写不出东西来，好的经验还是无法与人分享；第三种是既能做又会说还会写的人，这种人是实践中的有心人，他们写的东西也更贴近发行实际，贴近发行生活，贴近发行人心理，因而更能扣动发行人的心弦。祝和平就是第三类人，他的书犹如他的人，很值得发行人去品味；他的人犹如他的书，很值得发行人去学习。

——中国大陆首位报刊发行学博士、中国报刊发行研究所所长 吴锋 做发行不易，做好更不易。每天重复这些简单琐碎的工作，要想不出差错，就必须保持长时间的激情和高度的职业精神。而就这样的一工作，和平却能做出了一番成就，开创了一片属于自己的天地，真可俏行行出状元。和平新作《赢在发行—实战与培训》问世，特此祝贺，并预祝大卖。

——著名期刊发行人、四川尚和总经理 宋相兵

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>