

<<建立全球分销网络的成功之道>>

图书基本信息

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

### 内容概要

全球化时代是所有人类活动不可避免的经济整合。  
但是“全球化”并不只是世界经济的“美国化”，它远比这要深入而且深刻得多。  
事实上，“全球化”仅仅是历史上的“全球化时代梦想”的现代翻版。  
所在有人类少在动的经济整合是不可避免的。  
这是否定不了的。  
自从人类文明之初它就已经和我们同在。  
它一直是我们的命运天数。

本书将为读者提供这些知识，可传承的经验和技能，以及在新兴市场成功和有效地发展他们的公司业务所必需的重要的工具。  
本书所推出的被证明了有力的过程，将为读者提供了有关在新兴市场和发展中的市场中发展业务的真知灼见，包括怎样制定新市场的进入战略，建立合适的分配渠道的方法，怎样通过关系开始，在执行分配协议中，最好地监管和控制这些渠道。

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

### 作者简介

约翰·A卡斯林博士 (Dr. A. John Casllone) 系安德鲁-沃特国际公司总裁、首席执行官。麦肯特公司的资深营销顾问。

约翰·A卡斯林博士曾在美国纽约布法罗的纽约大学获得MBA学位。

并在美国伊利诺伊州工业学院芝加哥法学院获法学博士学位。

其亲自创办的安德鲁-沃特国际公司是一家致力于帮助企业制定并实施全球营销、销售、供应商和分销联盟、渠道策略的国际性营销和销售公司。

卡斯林博士是当今世界顶尖的营销和销售专家。

在增值营销及销售战略的制定和实施领域有深厚的造诣。

卡斯林博士还是国际知名的演说家和实战专家。

他一直致力于全球化、战略性供应商策略联盟开发 (含国内及国际战略性客户的开发)、全球销售和分销战略制定等领域的研究和实践。

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

### 书籍目录

第一章 全球趋势 / 1 第二章 发展中的新兴市场的前景 / 21 第三章 威胁：进入新的市场，尤其是新兴的和发展中的市场时的固有现实 / 39 第四章 抓住优势：在进入新兴市场时定义公司的销售和经营策略 / 67 第五章 进入当地市场：选择和招募经销商 / 113 第六章 使资产最大化、使风险最小化：对你的经销商进行培训、沟通、监管和控制 / 151 第七章 界定关系：经销商合同 / 191 第八章 最后的告诫：形成全球化趋势 / 237

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

### 章节摘录

书摘 第一章全球趋势 由于有了无线通信，人类首次进入一个有声音记录的历史时代，在这个时代，世界上贫穷的人们第一次知道了他们有多贫穷。

穆罕达斯·卡拉姆昌德·甘地，1941年 每年的七月，美国东南部地区都要为即将到来的飓风季节做好各项准备工作。

拥有房产的人都要刷去蜘蛛网，以保证他们的夹板还能管用。

当地的政府一遍又一遍、不厌其烦地演练可能出现意外事故后的急救措施，并制定预警反应计划。

美国红十字会成员也会筹备模拟训练，以便测试援助计划的有效性。

保险公司则会向其亚特兰大和夏洛特的办事处增派工作人员，为即将到来的大批量索赔做好准备。

气象学者在卫星技术新发展的帮助下，都准备能及时预报何地、何时将遭遇飓风的袭击。

然而，尽管做好了一切必要的准备，技术也很高超，同时能获得有价值的信息，但每年飓风还是会无法避免地使成千上万的生灵遭受灾难。

正如每年的飓风季节一样，人类经济的融合也会带来灾难。

为应对即将到来的"全球化"风暴，工人们要学习他们自认为能确保其继续受雇的新技能。

政府也在制定相关公共政策，并希望如其所愿地让整个国家能应对下一次国内生产总值(GDP)的低落。

非政府组织，比如联合国，也试图准确地预测出哪里将是下一个爆发重大事件并需要他们提供帮助的地点。

企业的领导人则努力地预测哪个国家和地区能带来最高的利润。

经济学家在越来越多的"现实"数据的支撑下，试图预测出哪一种经济会最容易受到其他经济事件的影响。

但是，当下一次风暴来临时，悲剧还是不可避免地发生。

工人们似乎永远无法获得适用的技能。

政府也显得踌躇难行。

非政府组织看起来已失去了控制力。

企业则抱怨地方问题使他们几乎无法盈利。

为了预测，经济学家们都强烈要求能获得更多的数据。

还有，金融市场始终实施其严厉的策略，以便满足其轻松获得快钱的贪婪的胃口。

从根本上看，几乎没有人能真正看清将发生什么。

但是，对这个世上的人类发起的风暴总是不期而至。

东南亚似乎在一夜之间就彻底垮了。

信心骤跌，货币贬值。

投资者纷纷把在俄罗斯和阿根廷的资金抽走。

数亿人的生活储蓄化为乌有，政府垮台。

许多跨国公司前几天还风和日丽，现在却几乎面临破产。

我们都试图寻找答案，但还是一无所获。

旧有的解释不能告知我们到底发生了什么。

但是，我们知道，一定有什么更深的问题没有被我们所知。

这个问题比我们原来看到的任何问题都要重大。

它看起来如此不容置疑，如此无法避免，而且似乎要吞噬它能获得的一切。

它是什么呢？我们该如何应对它呢？站在第三个千年的入口处，我们能看到全球化趋势已露出曙光--即整个人类经济的完全、彻底的融合。

全球化趋势在人类进入有组织社会以来第一次到来。

因此，当今发生的所有事件都要以此趋势为背景进行解释，这个趋势我们人类已经为它准备了几千年。

全球化趋势，也即全人类经济的必然融合，正在迫使组织P2要以完全新式的和革命的方式审视自

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

己。

对于企业来说，商品、服务、金融和信息市场正在快速而且紧密地综合在一起。

阻止贸易和投资的壁垒已经坍塌，国家对经济干预的缩减也已经在全世界蔓延，同时，意识形态的区分也不存在了，通信和数据传输的成本得到了显著的降低。

由于全球化趋势，在新千年的企业将遇到数量巨大的机遇，不仅包括在原来被壁垒保护的市场上销售和投资以及形成全球性的联盟，而且可以通过在广大的国际市场上销售、在全球找寻零部件和技术、从世界市场上获得融资，以及从各个国家获得人力资源等充分发挥技术突破的优势。

相对于这样一个强制性的和不可避免的现实，金融市场的短视就显得非常明显而且让人失望。

简单地说，机遇看上去不可限量。

但是，没有一定的远见和洞察力，机会是不会自动实现的。

只有那些能真正抓住全球化趋势，并使其内部文化能长期适应全球化趋势的组织才能在未来有所建树。

那些能认识、拥抱，并把全球化趋势融入到自己组织内部的一部分的企业将必定成为其所处行业的领头羊，并能很好地利用全人类经济融合所带来的商务机遇。

而那些做不到这些的企业必将在这个历史洪流中被抛到后面。

更明显地说，全球化趋势给企业、非政府组织和政府组织的领导者一种权力，使得他们能有效地组织各种资源，用于发展理想中的运作框架，即让全世界的人们能联系得更为紧密。

无论是投资于信息系统或信息技术，这种能联系其个人的最新通信方式，是加速其他语言下的计划的实施，还是发展文化的认知技术，组织都必须让其关系人（即价值链成员--译者注）为全人类经济发展的必然趋势做好准备。

小学和中学的课程应该尽早培养小孩在新的全球化环境下工作的能力。

非政府组织和政府应该开始建立类似于情报 / 信

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

### 媒体关注与评论

很难想像，还会有一本适时的书。

一个调查充分的行动指南，或者说一套权威的理论能赶得上卡斯林和托马斯在全球经营和销售的发展和实施问题上的研究，尤其对于计划要在新兴市场获得利润的首席执行官更能从此书中获益。

新加坡第二大电话公司 StarHub Pte 董事长和首席执行官 特里·克堇茨 企业的未来……包括任何企业……都与是否有在合适的市场、与合适的消费者建立长期的战略联盟的能力直接相关。

卡斯林著作的此书对于任何想要在能直接面对全球性的经营和营销的新形势下获得成功的管理人员都是必不可少的。

作为一名客户，我可以证明这套规则非常管用。

美国伊利诺伊州芝加哥市 BakeMark 有限责任公司 董事长和首席执行官 罗伯特·A·华莱士

在四大洲艰难地争得一些市场份额后，我才遇到卡斯林博士，真希望能早点遇到他。

无论是在街上，还是亲临指导时，他们一次次地告诉我们，来自经营和营销战略上的一个绝妙的创见将产生一个多么大的竞争优势，尤其在新兴市场出现起伏发展的时候。

如果你想在最后一块前沿阵地成为最大的赢家，本书最值得你阅读。

最关键的是，它能有效指导实践。

瑞士日内瓦城 R. J. Reynolds Int'l B. V.

副董事长 J. 拉塞尔·查普曼 卡斯林的

这本书是能提供非常有远见和现实的战略指导的卓越的基础教程，能依此创建成功的全球性和战略性供应商经销战略。

此书对于想要或者需要发展全球业务活动的人来说都是最综合的和有调查支持的指南。

卢森堡 Mobil Plastics Europe

副董事长和首席执行官 卡洛·拉赛尔

## <<建立全球分销网络的成功之道>>

### 编辑推荐

本书为读者提供有关在新兴市场和发展中的市场中发展业务的真知灼见，包括怎样制定新市场的进入战略，建立合适的分配渠道的方法，怎样通过关系开始，在执行分配协议中，最好地监管和控制这些渠道。

它是当今世界顶尖营销专家约翰·A.卡斯林博士为中国企业全球化营销量身定制的最佳策略。

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>