

<<白酒经销商手册>>

图书基本信息

书名：<<白酒经销商手册>>

13位ISBN编号：9787806775196

10位ISBN编号：7806775196

出版时间：2003-9

出版时间：广东经济出版社

作者：何足奇

页数：273

字数：316000

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>

<<白酒经销商手册>>

内容概要

沿用传统的经营管理，注定是要在市场发展的大浪淘沙中衰亡；没有目标，没有依据的创新给经营带来的损失也是巨大的。

因此，笔者根据多年的营销实战经验，结合经销商的实际经营管理需求，从白酒的行业背景、品牌创建以及经销商的区域市场实战出发，撰写了这本书，希望能够给迷茫中的经销商一点启发，一点帮助。

并衷心祝愿所有的经销商朋友不断发展，做大做强，跟上市场发展的步伐，创造更辉煌的明天!

<<白酒经销商手册>>

作者简介

何足奇，《华糖商情》专家顾问成员，《中国营销传播网》专栏作家，珠穆朗玛企业成长顾问有限公司首席顾问，国内多家商业媒体特约撰稿人，中国调味品二十强品牌顾问，长期从事白酒、调味品、快速消费品品牌研究，营销研究和品牌设计，新著《后非典营销》、《危机营销》等。成功策划“川池贡酒”、“三味明月”等品牌。

<<白酒经销商手册>>

书籍目录

· 上篇 · 掀起白酒的盖头来 一 中国白酒之怪现象 白酒十八怪 白酒OEM引发的行业危机 巨额广告
的阴影 错误规则下的可怕游戏 中国白酒营销存在的问题 二 白酒品牌的价值在哪里 品牌与文
化 寻找白酒品牌的核心价值 白酒品牌的开发策略 双品牌战略如何步入佳境 三 营销革命的方向
白酒营销流派杂谈 白酒营销制胜策略 白酒渠道控制 白酒销量的驱动因素 白酒营销的差异化策
略探索 白酒的大市场营销战略 促销的最高境界 四 白酒市场攻略 白酒品牌城市攻略 白酒品牌
农村攻略 五 中小型白酒企业如何在竞争中立于不败之地 细分化生存方式 产品化生存方式 区域
化生存方式 专业化生存方式 个性化生存方式 高档酒市营销策略 六 中国白酒如何走向世界 中
国白酒发展的趋势 中国白酒如何走向世界 · 中篇 · 经销商淘金兵法 一 经销商的角色 经销商在
市场上到底扮演的是什么角色 新流通业态对经销商的冲击 经销商的自我诊断 定位自己, 明确方向
二 处理和企业的合作关系 认识经销、代理、直销模式 从“妓女”、“情人”到“夫妻”的感
情培育 如何在和厂家的交易中处于不败之地 三 经销商的核心竞争力——终端销售 四 保证终端销售
的秘密武器 五 终端生动化管理 六 经销商的销售过程管理 七 选择分销成员, 建立区域市场网络 八 经
销商的新客户开发管理 九 经销商区域市场作战方略 十 建立完善的销售系统 十一 经销商销售队伍管理
十二 经销商渠道管理 十三 经销商经营管理常见的误区与对策 十四 管好你的钱袋 十五 电子商务和经
销商 十六 忠诚于你的合作企业 十七 展望未来 · 下篇 · 实战宝典 附一: 经销商实战备参考资料 附二
: 好鸡精, 当然领“香”一步——“佳隆”鸡精整合营销传播方案 附三: 白酒品牌策划、管理模型

<<白酒经销商手册>>

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>