

<<渠道销售的8大赢家策略>>

图书基本信息

书名：<<渠道销售的8大赢家策略>>

13位ISBN编号：9787807471493

10位ISBN编号：7807471492

出版时间：2008-6

出版时间：海天出版社

作者：尹传高

页数：219

字数：226000

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>

<<渠道销售的8大赢家策略>>

内容概要

本书全面系统地阐述了企业渠道管理的方方面面，不仅展示了企业如何从整体上制定分销战略规划，还系统介绍了如何选择不同的分销方式与分销渠道，以及如何对分销渠道加以控制和评估等渠道管理的关键问题。

相信能对广大的营销人有所裨益。

<<渠道销售的8大赢家策略>>

作者简介

尹传高，中国营销战略实战领军人物，能力战略创始人；北京师范大学管理学博士；中国公民教育与能力建设研究所副所长、兼职教授；北京大学社会经济与文化研究中心特聘教授。武汉大学经济与管理学院兼职教授；中商国际管理研究院能力研究所所长；中国连锁经营协会专家团成员；华制教育集团首席顾问。

华制威玛咨询公司总经理。

目前已经为数百家著名企业提供专业咨询顾问服务。

受益企业遍布大江南北，近年出版的管理财经类著作有：《能力战略——让企业再活50年》、《中国企业战略路线图》、《破局》、《管理哲学与哲学化管理》、《无限连锁》、《赢得顾客的5大步骤》、《华帝之道》、《颠覆性增长》。

还曾主编《拉着企业奔跑的人》系列丛书，主笔《中国企业能力建设》丛书。

<<渠道销售的8大赢家策略>>

书籍目录

- 第一章 产品营销，渠道为王
 - 第一节 认识黄金通道——渠道
 - 第二节 渠道，是生产线的延续
 - 第三节 渠道是企业最重要的资源之一
 - 第四节 产品过硬与渠道畅通缺一不可
 - 第五节 渠道的现状及其主要问题
- 第二章 如何选择最佳销售渠道
 - 第一节 销售渠道的结构
 - 第二节 给产品找到适合的渠道模式
 - 第三节 建立稳定的渠道优势
 - 第四节 选择可以合作的渠道成员
 - 第五节 建设和完善渠道网络
- 第三章 制定高效的渠道战略
 - 第一节 考察整体渠道战略
 - 第二节 渠道战略的可行性与适应性
 - 第三节 打好渠道的“终端战”
 - 第四节 顺时应变，积极调整渠道战略
 - 第五节 衡量渠道的核心竞争力
- 第四章 设计渠道的市场目标
 - 第一节 客户要求放第一位
 - 第二节 确保企业的最大优势
 - 第三节 合理地分配利益
 - 第四节 流通效率的最大化
 - 第五节 信息的共享与畅通
 - 第六节 分销渠道覆盖适度
- 第五章 渠道关系的管理
 - 第一节 对渠道的控制力
 - 第二节 渠道评估及改进
 - 第三节 窜货的治理与解决
 - 第四节 管理渠道冲突
 - 第五节 对成员的精益化管理
- 第六章 渠道的维护与协调
 - 第一节 渠道问题的诊断
 - 第二节 确保价格体系的稳定
 - 第三节 多样化渠道的整合
 - 第四节 强有力的市场推广
 - 第五节 为经销商提供服务支持
- 第七章 建立渠道的忠诚与信任
 - 第一节 建立渠道的忠诚
 - 第二节 与渠道成员的良性互动
 - 第三节 建立关系型营销渠道
 - 第四节 建立共赢的合作关系
 - 第五节 与渠道利益共享
- 第八章 渠道销售的八大营销策略
 - 第一节 树立渠道诚信

<<渠道销售的8大赢家策略>>

- 第二节 具备自己的品牌
- 第三节 渠道扁平化
- 第四节 有效的渠道激励
- 第五节 为经销商提供培训
- 第六节 对渠道通路细耕
- 第七节 渠道终端的直接掌控
- 第八节 与时俱进的渠道创新

<<渠道销售的8大赢家策略>>

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>