

<<渠道营销>>

图书基本信息

书名：<<渠道营销>>

13位ISBN编号：9787810886697

10位ISBN编号：781088669X

出版时间：2007-4

出版时间：西南财经

作者：李敬

页数：185

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>

<<渠道营销>>

内容概要

渠道营销就是企业通过不同的营销渠道将自己生产的产品销售出去的营销手段。如何认识营销渠道、如何创建自己的营销渠道、如何利用自己的营销渠道、如何管理或者维护自己的营销渠道就成了当代企业急需要解决的问题。

《渠道营销》就如何确定优势渠道营销战略、营销渠道设计及案例分析、渠道营销策略及案例分析、渠道管理控制及案例分析、终端客户管理及案例分析、渠道的维护创新及案例分析作出了详尽的阐述

。

<<渠道营销>>

书籍目录

第一章 确定优势渠道营销战略第一节 基于渠道营销的战略思维第二节 获取目标市场的信息第三节 选择适合目标市场的通道第四节 渠道差异化的魅力第五节 渠道营销的几种优势模型第六节 渠道战略设计方法第七节 获取渠道的竞争优势第八节 知识点总结与问题测试第二章 营销渠道设计及案例分析第一节 市场分析VS渠道决策第二节 渠道设计的原则第三节 渠道设计的程序第四节 渠道设计目标设定第五节 评估渠道结构影响因素第六节 选择最佳渠道结构第七节 渠道成员选择第八节 知识点总结与问题测试第三章 渠道营销策略及案例分析第一节 直复营销策略第二节 分销渠道策略第三节 零售渠道策略第四节 网络营销渠道第五节 电话营销策略第六节 加盟连锁策略第七节 渠道代理策略第八节 电子渠道策略第九节 俱乐部渠道策略第十节 知识点总结与问题测试第四章 渠道管理控制及案例分析第一节 伙伴关系管理第二节 激励渠道成员第三节 强化营销组合第四节 物流控制与管理第五节 渠道冲突管理第六节 渠道绩效评估与调整第七节 渠道成员信用与风险管理第八节 知识点总结与问题测试第五章 终端客户管理及案例分析第一节 终端客户沟通第二节 建立客户零距离交流网络第三节 渠道促销管理第四节 创造终端客户体验第五节 客户抱怨管理第六节 客户满意度与忠诚度管理第七节 知识点总结与问题测试第六章 渠道的维护创新及案例分析第一节 渠道信息的管理与分析第二节 渠道综合竞争力分析第三节 渠道优势分析第四节 营销渠道的调整与改进第五节 渠道的维护与创新的方第六节 突破渠道创新障碍第七节 渠道营销的整合第八节 知识点总结与问题测试

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>