

<<管理经销商>>

图书基本信息

书名：<<管理经销商>>

13位ISBN编号：9787111205197

10位ISBN编号：7111205197

出版时间：2006-12

出版时间：机械工业

作者：潘文富

页数：216

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>

## <<管理经销商>>

### 内容概要

作者将自己多年的销商从业经历浓缩为一部厂家管理经销商的必备案头工具书，为厂家解决与经销商之间的博弈困境提供了切实有效的指导。

本书针对性强，完全是从实践中来的真知灼见和具体的操作方法，具有很强的操作性和实用性。

## <<管理经销商>>

### 作者简介

潘文富：中国经销商发展研究中心高级研究员，上海英昂企业管理咨询公司合伙人。经销商业主、企业营运管理人员、咨询顾问等多重职业角色，使他在经销商问题上拥有独特的视角。在从事经销商相关工作的十余年中，他先后涉足玩具、饮料、食品、粮油、纺织品、广告设计等诸多行业，对经销商在实际运营中面临的问题，有深刻的了解与体会。

## &lt;&lt;管理经销商&gt;&gt;

## 书籍目录

序 管理升级，中国经销商最需要解决的问题 / 前言 / V第一章 背景1-1 厂家管不好经销商的先天不足 / 11-2 厂家的销售费用为什么越来越高 / 41-3 厂家为什么要控制经销商 / 71-4 厂家的分类及对经销商的选择 / 101-5 商品交易会的作用为什么越来越弱 / 12第二章 趋势2-1 建立标准化经销商制度 / 152-2 设立经销商管理的课题研究制度 / 172-3 关注经销商的占有率 / 202-4 经销商与厂家的资产安全 / 212-5 回归到大经销商时代 / 242-6 现代KA渠道和传统渠道的平衡 / 26第三章 了解3-1 企业是企业，经销商是经销商 / 323-2 经销商离知识经济有多远 / 353-3 经销商赚钱了吗 / 383-4 经销商为什么不读书 / 403-5 经销商为什么不停地伸手要费用 / 433-6 咨询专家为什么做不了经销商的生意 / 453-7 为什么经销商不愿意出名 / 483-8 经销商在什么状态下才肯学习 / 513-9 经销商为什么薄利不多销 / 55第四章 创新4-1 厂家的商业返利怎么花 / 594-2 厂家给经销商的业务人员发证书 / 604-3 关注经销商的后台 / 634-4 还要关心经销商什么 / 664-5 换个角度进行经销商的利润管理 / 684-6 经销商还能帮你做什么 / 744-7 经销商有哪些方面是值得厂家学习的 / 774-8 让经销商提前介入到市场策略中来 / 804-9 占领经销商的办公室 / 834-10 顾问式的经销商管理方案 / 874-11 创新渠道控制力 / 914-12 卖场就是年轻美女 / 944-13 按照功能区分经销商 / 974-14 如何低成本做好终端广告 / 994-15 建立有效的市场情报系统 / 101第五章 安全防范5-1 警惕经销商自身变故对厂家的影响 / 1065-2 经销商的无能谁来买单 / 1085-3 经销商的恶意拖欠 / 1115-4 淡季处理经销商 / 1185-5 未雨绸缪，把窜货消灭在萌芽状态中 / 1215-6 窜货已经发生了，还能怎么办 / 1255-7 如何应对被窜货经销商的抗议 / 1285-8 当产品被假冒 / 1305-9 你的价格体系上带血吗 / 133第六章 具体的管理动作6-1 经销商开发的快速上手 / 1366-2 团队式经销商开发方案 / 1436-3 让经销商管理经销商 / 1466-4 与经销商的谈判误区 / 1496-5 厂家高层如何拜访经销商 / 1516-6 如何有效应对经销商的退货 / 1546-7 经销商的年会还能怎么开 / 1566-8 产品质量事故的处理 / 1586-9 企业为什么要培训经销商 / 1636-10 企业应采用哪些有效形式培训经销商 / 1676-11 企业如何制定经销商的培训内容 / 1726-12 二三级市场的经销商选择 / 1756-13 经销商的最后一公里 / 1796-14 经销商的促销活动执行力 / 1836-15 厂家直销与经销商冲突怎么办 / 1866-16 经销商的分层管理 / 1896-17 经销商给竞争对手打款一个亿，你该怎么办 / 1926-18 如何了解经销商的仓库 / 2036-19 当旺季过后 / 2086-20 招商，除了产品还有什么 / 211

## <<管理经销商>>

### 编辑推荐

在渠道日益成为营销重点的时代，对于又爱又恨的合作伙伴——经销商，该如何抉择？  
本书帮你解决厂商和经销商的博弈困境。

作者将自己多年的销商从业经历浓缩为一部厂家管理经销商的必备案头工具书，为厂家解决与经销商之间的博弈困境提供了切实有效的指导。

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>