

<<左手渠道右手终端>>

图书基本信息

书名：<<左手渠道右手终端>>

13位ISBN编号：9787302150398

10位ISBN编号：7302150397

出版时间：2007-5

出版时间：清华大学

作者：潘文富

页数：208

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>

<<左手渠道右手终端>>

内容概要

《左手渠道右手终端：快速有效解决经销商与卖场问题》旨在帮助生产企业的营销人员了解经销商和卖场，以及如何与经销商和大卖场合作。

《左手渠道右手终端：快速有效解决经销商与卖场问题》共分两篇，在经销商篇中，重点是让业务人员了解经销商，从而更有效地管理经销商，此外还加入了一些关于业务员帮助经销商解决在经营管理方面难题的案例，使《左手渠道右手终端：快速有效解决经销商与卖场问题》更具有实操性。

在卖场篇中，重点帮助业务人员了解卖场内部运行，尤其是与供应商衔接较为紧密的几个环节，避免出现现在不了解卖场内部状况的前提下与卖场合作，而导致诸多误区，然后从常规及非常规两种状态下，阐述与现代卖场的合作及意外事故的处理方案，帮助业务人员提高合作成效与业绩。

作者简介

潘文富，安徽巢湖人，森潘纺织品贸易（上海）有限公司总经理；上海森潘企业管理咨询有限公司总经理；《经销商经管技术交流》杂志主编；中国经销商研究发展中心（DDRC）研究员；国资委商业技能鉴定中心《经销商管理师》职业标准教材起草人；国资委商业技能鉴定中心《现代卖场管理师》职业标准教材起草人；1994年接手家族生意，作为私营经销商业主进入消费品经销行业1998年起进入生产企业工作，专业从事经销商的管理及培训工作，同年开始建立经销商内部管理及厂商关系等方面的研究课题2004年起，开设咨询公司，专业从事经销商卖场事务咨询。

<<左手渠道右手终端>>

书籍目录

第1篇 左手渠道——经销商第1章 厂商关系现状1.1 绝大多数企业不适合实施通路扁平化1.2 厂家的销售费用还能怎么降1.3 为什么要吊死在产品利益这一棵树上1.4 关注经销商占有率1.5 企业为什么要培训经销商1.6 回归大经销商时代1.7 商品的渠道选择1.8 营销精细化的陷阱第2章 对经销商的了解和认识2.1 你真的了解经销商吗2.2 经销商为什么喜欢与厂家高层沟通2.3 把经销商当兄弟还是当大贼2.4 为什么经销商老板要比厂家老板乐观2.5 为经销商拍摄专题广告2.6 经销商为什么不学习第3章 经销商的开发3.1 商机还能怎么玩3.2 先做窝再钓鱼, 经销商开发的前期准备工作3.3 换个角度挖经销商3.4 团队式经销商开发方案第4章 经销商的日常管理4.1 运用好经销商的地方客情4.2 经销商培训, 站着说话不腰疼4.3 面对经销商的抱怨4.4 经销商管理工作的两个前提4.5 学会控制经销商4.6 经销商管理中的备忘录制度4.7 厂家业务人员为什么管不了经销商4.8 经销商找组织4.9 向经销商借钱4.10 厂商之间的新焦点第5章 经销商的非正常事件处理5.1 当经销商被厂家进行多位控制之后5.2 赊销问题分析5.3 老经销商不思进取怎么办5.4 当产品利润低时如何面对经销商5.5 去年销量未完成的经销商该如何对待5.6 市场淡季时, 如何解决后进经销商的问题5.7 当原材料涨价, 经销商如何面对5.8 未雨绸缪, 如何把窜货掐死在萌芽状态第6章 经销商的内部管理6.1 简单图形法控制库存6.2 经销商仓库的库位管理6.3 经销商的司机怎么管理6.4 经销商的营业时间管理6.5 经销商的走动式管理6.6 如何解决突发性配送的问题第2篇 右手终端——卖场第7章 认识卖场7.1 用对付美女的方法对付卖场7.2 与卖场合作, 要避免怎样的观念误区7.3 卖场为什么要进行商品淘汰7.4 供应商你会签合同吗7.5 通路费的现状与解决之道第8章 卖场日常维护与管理8.1 年度回顿, 你准备好了吗8.2 新品如何在大卖场做好陈列8.3 新品如何在大卖场做好促销8.4 小供应商如何在大卖场生存发展8.5 如何用最低成本做好大卖场促销计划8.6 经销商要向大卖场学些什么8.7 供应商如何应对大卖场“竞拍”8.8 如何增加赠品的附加值8.9 如何与采购建立良性沟通8.10 顺利结款要往意的几十细节8.11 如何在大卖场推广销售女性商品8.12 怎样看待年度合同的控制点第9章 非正常事件的处理9.1 产品在大卖场发生质量问题怎么办9.2 如何争取ka卖场的支持9.3 如何防范大卖场特价的危害9.4 促销员在卖场打架怎么办9.5 零售商商品下架分析9.6 供应商如何对抗大卖场的霸王合同9.7 如何防范大卖场窜货9.8 商品陈列不合理的原因有哪些结束语 关于卖场未来发展趋势和零供关系的综论

<<左手渠道右手终端>>

编辑推荐

《左手渠道右手终端：快速有效解决经销商与卖场问题》专为中国企业和营销人士量身定做，通俗易懂，案例真实，趣味性强。
既可作为生产企业一线市场营销人员的实战操作宝典，也可作为经销商业主及业务人员的参考资料。

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>