

<<渠道冠军>>

图书基本信息

## <<渠道冠军>>

### 内容概要

如果产品不再是企业竞争中的王者，那么什么才是呢？

渠道。

商品营销和流通的渠道已经成为企业取得成功的新动力，通过合理的运用渠道优势，可以取得骄人的经营业绩，对渠道实施正确的管理，可以使企业提供令客户满意的产品和服务，也可以帮助企业获取更多的市场份额，提高企业的营销收入，并实现更大的利润，在竞争日渐激烈的市场环境中，重要的不再是企业所销售的产品，而是其销售的产品的方式，产品至上的时代已经一去不复返了。

## <<渠道冠军>>

### 作者简介

史蒂文·惠勒（Steven Wheeler）和伊万·赫什（Evan Hirsh）是世界级管理咨询公司——博思管理咨询公司的副总裁及合伙人。

惠勒和赫什均为企业营销策略制定与实施方面的专家，尤其擅长商品销售与配送渠道的管理咨询项目。

惠勒和赫什所倡导的有关渠道管理的突破性理论。

<<渠道冠军>>

书籍目录

前言 序 第一部分 渠道涵义的再思考 第一章 渠道优势——由产品到客户关系 第二章 渠道管理——革新的框架 第二部分 渠道管理流程 第三章 第一步：了解客户的需求 第四章 第二步：开发新的渠道理念 第五章 第三步：渠道检测 第六章 第四步：迅速推广 第七章 第五步：总结成果和及时调整 第三部分 渠道面临的挑战 第八章 管理渠道间的冲突 第九章 渠道经济效益最大化 第十章 一对一服务的优势

## <<渠道冠军>>

### 编辑推荐

《渠道冠军》涵盖了能够使企业在未来的竞争中脱颖而出的最关键的问题，并清楚地向我们展示出，为了更好地体现经销的渠道的重要性，企业必须彻底地改变现有的行业规范。由世界级管理咨询公司——博思管理咨询公司（BoozAllen&Hamilton）两位合伙人撰写的《渠道冠军》一书，对借助渠道优势获得巨大成功的企业进行了详尽的研究分析，并揭示出它们的制胜秘诀。如果您是一位对企业管理有兴趣的人士，那么一定不要错过阅读本书的机会，书中精彩的实例和分析定将使您受益匪浅。

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>