

<<营销渠道设计、管理与创新>>

图书基本信息

书名：<<营销渠道设计、管理与创新>>

13位ISBN编号：9787504739377

10位ISBN编号：7504739375

出版时间：2011-9

出版时间：中国物资

作者：尚阳

页数：233

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>

<<营销渠道设计、管理与创新>>

内容概要

作者运用其独创的“3+1”聚合跃变思维模式对中国营销渠道理论与实践相结合给出了系统、实效和独特的方法，如中国营销渠道发展的六大趋势、经销商未来的六种主要赢利模式、渠道设计360度结构分析、成功渠道模式创建的五大原则、渠道管理与建设三部曲、绑住二批和终端的十大法宝、渠道改造与创新的六种方法、九种现代营销渠道的创建等，朴实易懂，实用有效。

作者将西方分销渠道的理论和中国市场的实践，渠道的结构与功能，营销的多维要素，静态的渠道原理与动态的不同行业、不同产品、不同时期，进行了有机地贯通，通俗而系统地阐述了营销渠道的要义，是一本难得的经典之作。

阅读本书，可以快速掌握营销渠道的合理设计、有效管理与创新的系统理念，强化销售经理对营销渠道设计、管理与创新的技能。

<<营销渠道设计、管理与创新>>

作者简介

尚阳，著名营销战略专家、渠道专家，杭州尚阳企业管理咨询公司董事长。曾任娃哈哈集团市场督导，获第三届中国杰出营销人金鼎奖、首届中国实战营销案例奖、中国策划案例银奖以及中国十大营销策划专家、中国十大企业培训师、中国生产力学会策划专家委员会专家等荣誉称号。

现任浙江大学创新与发展研究中心研究员，清华大学、浙江大学、上海交通大学客座教授，多家上市公司独立董事。

擅长企业战略规划、营销渠道建设和营销策划，并具有丰富的实战经验。

服务企业： 曾为娃哈哈集团、华立集团、中粮集团、伊利乳业、上海金丝猴食品、劲酒、汉武酒业、珠江啤酒、佳隆食品、承德露露、华润三九、武汉健民、卧龙电气、新安化工、双友股份、九阳豆业等多家企业提供过卓有成效的指导和服务。

主要著作：《智慧背后的秘密——“3+1”聚合跃变思维》《商理——中国当代企业竞争方法》《娃哈哈密码——中国式管理的道、法、术》《渠道有效管理与创新》《终端运作管理手册》《品格第一》等。

<<营销渠道设计、管理与创新>>

书籍目录

- 第一篇 中国营销渠道的现状与趋势
 - 第一章 中国营销渠道的特点与现状
 - 第一节 中国营销渠道的特点
 - 第二节 目前渠道存在的主要问题
 - 第三节 渠道变革势在必行
 - 第四节 多元化的新渠道已经形成
 - 第二章 中国营销渠道的过去与未来
 - 第一节 中国营销渠道的发展阶段
 - 第二节 渠道发展的六大趋势
 - 第三节 经销商未来的主要赢利模式
- 第二篇 营销渠道设计与成功渠道模式创建
 - 第一章 营销渠道设计
 - 第一节 渠道设计的基本原理
 - 第二节 8S营销模式——渠道设计360度结构分析
 - 第三节 渠道设计的策略
 - 第二章 渠道模式分类与甄别
 - 第一节 五种渠道基本模式
 - 第二节 十种常见的渠道类型
 - 第三节 九种成功的渠道模式
 - 第三章 成功的营销渠道模式创建
 - 第一节 成功的渠道模式从何而来
-
- 第三篇 渠道有效管理与建设
- 第四篇 渠道改造与创新
- 参考文献
- 后记

章节摘录

5.运用资本的力量形成一种新经营（赢利）模式 过去经销商是要靠自己辛勤经营来获取利润，今天不少经销商已经积累了一些资本——资金和网络，运用资本进行运营是作者最近发现的一种新型的经销商赢利模式。

不少厂家派销售主管为经销商做职业经理人，一切管理和运营均由职业经理人负责，经销商是投资方，只提供资金和网络，每月检查一两次工作，提出一些意见，看看财务报表，就可以坐收利润。百龙公司、宝洁的全程助销，康师傅“渠道精耕”的助销体系，也是经销商运用资本赢利的一种新模式。

6.创建区域市场强势经销商的优势 要成为区域市场知名的经销商，一旦创建了这种优势，经销商的赢利模式也就自然的形成了，它需要做到以下4点。

（1）加强对产品经营的管理，优化经营体系。

不要把自己经营成一个杂货店，而要专注于某一品类产品的经营，建立起某一行业的竞争优势。这样，你的核心竞争力就加强了。

因为在区域市场，商家获取利益的方式是做强，而不是做大。

（2）加强网络建设。

在买方市场，竞争的天平逐渐往市场的终端倾斜。

终端竞争，经销商资源竞争，成为企业竞争的热点。

区域市场的商家从过去的“没人理”变成了企业的“香饽饽”。

利用网络，加强网络，锻造区域市场经销、代理的金字招牌是现代商家的明智选择。

从某种意义上说，区域市场经销商的品牌效应将为他们的经营插上腾飞的翅膀。

不论是直销、代理或者经销模式，网络就是资源，网络就是财富，网络就是发展的硬道理。

将原来较长、混乱的渠道网络变成扁平、垂直的渠道网络形态。

乐山一位经销商谈当今经销商想要形成赢利模式必须做到：要么有经营实力，要么有经营理念，没有实力更要靠经营理念、服务、创新取胜；有实力也必须在经营理念上跟上，否则就会落伍！

要么拥有100家超市，要么拥有300家酒店，要么拥有1000家零售店，否则你就无法在市场上长久的立足！

.....

<<营销渠道设计、管理与创新>>

编辑推荐

《营销渠道设计、管理与创新》中国著名营销渠道专家尚阳先生20年研究成果之集大成：创建成功的渠道模式、渠道管理三部曲、渠道创新的六种方法、8S营销模式、二元三角管控体系、3+1聚合跃变思维模式等。

品牌是基础，渠道是关键，决胜在终端！

“要致富，先修路”；要做好市场，必须建设好营销渠道。

市场如同人的肌体，渠道是血管，只有血液通畅了，肌体才能强壮。

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>