

<<成功的分销渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<成功的分销渠道管理>>

13位ISBN编号：9787507822182

10位ISBN编号：7507822184

出版时间：2003-1

出版时间：中国国际广播出版社

作者：马克忭 编

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>

<<成功的分销渠道管理>>

内容概要

戴尔（DELL）因为其有效的直销渠道，在短短20年内，打败了称霸PC市场多年的巨人IBM、康柏而稳座世界PC第一；

我国的联想开发了3000多家稳定牢固的代理商，从而成为中国PC的老大；

麦当劳在全球拥有20000多家连锁加盟店，成为了快餐为的首霸。

现今，是一个渠道横行的时代！

仅有好产品、好广告等远远不够，必须建立、开发和设计一个有效的畅通的分销渠道！

如何建构和管理自己公司的分销队伍、分销渠道呢？

本书上篇为你提供了：分销渠道的结构、成本估算方法；分销战略和设计技巧；分销渠道成员的管理；分销的信息系统建立；物流管理；渠道冲突与合作的处理原则；分销渠道控制；渠道评估与改进；五种最有效的渠道方式；国际分销渠道。

仅仅了解和掌握原则、方法、技巧是不够的，所以下篇展示了大量成功公司分销渠道的经验，以供分析、参考。

<<成功的分销渠道管理>>

书籍目录

上篇 分销渠道设计、开发与管理 第一章 分销渠道导论 一、何谓分销渠道 1. 分销渠道的概念 2. 分销渠道的功能 3. 分销渠道的基本业务流程 4. 分销渠道功能与流程的关系 二、分销渠道的基本结构 1. 层级结构 2. 宽度结构 3. 类型结构 三、分销渠道管理中的服务与成本 1. 分销渠道的重要性 2. 分销渠道的服务 3. 分销渠道的成本 第二章 分销渠道的战略与设计 一、分销渠道的战略 1. 对企业内部资源加以评估 2. 对企业周边环境的分析 3. 明确分销渠道的目标 二、分销渠道的设计 1. 分销渠道选择应考虑六大因素 2. 根据目标顾客的要求决定渠道功能/服务水平 3. 确定分销渠道的备选方案 4. 渠道设计方案的评估 三、垂直一体化分销渠道体系的三种类型 1. 公司型 2. 管理型 3. 契约型 四、分销渠道成员的管理 1. 选择渠道成员 2. 使用谁的商标 3. 激励渠道成员 4. 评估渠道成员 第三章 分销渠道的基本成员 第四章 分销渠道信息系统 第五章 物流管理 第六章 分销渠道的冲突与合作 第七章 分销渠道的控制 第八章 分销渠道的评估与改进 第九章 分销渠道的五种有效形式 第十章 国际分销渠道的选择与管理 下篇 极具启发性的成功实例

<<成功的分销渠道管理>>

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>