

<<渠道弈战>>

图书基本信息

书名：<<渠道弈战>>

13位ISBN编号：9787531335726

10位ISBN编号：7531335727

出版时间：2009-11

出版时间：春风文艺

作者：凤舞焰

页数：242

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>

## <<渠道弈战>>

### 内容概要

做渠道难，做总代理更难。

上有厂商，下有分销，总代理就像三明治中的那层果酱，看着好吃，谁都想咬一口，但个中的苦，只有渠道商自己心里明白。

这是一个关于渠道商的故事，故事发生在中国西南的IT圈。

做生意难，难不过西南，这里的客户口味最刁，商家也最难对付。

西南没有北京上海的快节奏和高效率，却有着更加复杂的商场环境：硝烟味里混杂着火锅的浓香，麻将桌旁摆放着决定企业生死的合同：这里的人早就习惯了在输赢前面不改色，早就适应了在吃喝玩乐中挣扎着生存。

有人说：中国最聪明的人都跑去做IT了，所以把这个圈子搅得一塌糊涂。

在这种混乱的局面下，我们的故事拉开了帷幕……

## <<渠道弈战>>

### 作者简介

凤舞焰，从事IT行业八年。  
2007年半路出家开始写作，先后出版长篇小说《古道牵魂》《十三号实验室》。  
并有多篇中短篇散见于各类杂志。  
《渠道弈战》系列是作者的转型之作，文章部分案例有真实原型。

<<渠道弈战>>

书籍目录

引子 / 001第一章 初来乍到 / 001第二章 业务会议 / 011第三章 上任礼物 / 016第四章 初次接触 / 023第五章 初生牛犊不怕虎 / 032第六章 饭局 / 039第七章 教训 / 046第八章 重心转移 / 051第九章 春游 / 058第十章 意外的任务 / 063第十一章 另类的门市销售员 / 071第十二章 火锅 / 074第十三章 借题发挥 / 080第十四章 培训 / 085第十五章 试探 / 096第十六章 讨论会 / 102第十七章 保持距离 / 108第十八章 何俊的愤怒 / 111第十九章 公关危机 / 117第二十章 帮忙 / 121第二十一章 火锅 / 126第二十二章 代理大会 / 133第二十三章 误会解除 / 140第二十四章 大区会议(一) / 145第二十五章 大区会议(二) / 150第二十六章 初到重庆 / 155第二十七章 初次拜访 / 160第二十八章 内情 / 165第二十九章 能说会道的伯乐 / 173第三十章 诱人的条件 / 180第三十一章 杜小娟的眼泪 / 184第三十二章 醒悟 / 188第三十三章 徒劳的安慰 / 192第三十四章 奇招 / 198第三十五章 谈判 / 203第三十六章 左右为难 / 209第三十七章 决定 / 218第三十八章 改变 / 224第三十九章 圈套 / 230第四十章 最后一张牌 / 235尾声 / 241

## &lt;&lt;渠道弈战&gt;&gt;

## 章节摘录

虽然卖场里的看客多过买家，却很容易给人造成生意火暴的假象，变相帮了商家的忙。正因为此，各卖场都会想尽办法促销，以此提高人气，鑫海电脑城提前一周就开始派发传单：凡是当月在卖场购买电脑的客户，凭有效购机凭据可以免费获赠256MU盘一个。

于是，今天一早，等着领U盘的人就已经排到了电脑城转角的那家豆浆店门口。

鑫海电脑城离川大很近，排队的人多半是学生，大家都是校友，所以彼此很照顾，前面的人把钱往后传，后面的人负责买豆浆，然后往前面递，为了赶早，很多人都来不及吃早饭。

大家合作还算愉快，并没有出现拥挤不通的情况。

蒋智扬好不容易挤到了电脑城门口，一扭头就看见几个衣着暴露的女孩儿在临时舞台上跳热舞，围观的人很多，挤在最前面的却全是些四五岁的孩子，其中一些每周都会来，因为路演间隙有很多活动，比如主持人会在人气惨淡的时候邀请小朋友上台转圈圈，谁最后倒下就有礼品送，有时是钥匙扣，有时是零钱袋，不管什么，小孩子都会冲在最前面，因为他们比大人更喜欢凑热闹。

一阵风吹过，蒋智扬忍不住一哆嗦，现在是初春，他早已换下了厚重的羽绒服，虽然现在艳阳高照，气温却很低。

蒋智扬看了看那些只用几片布当衣服的女孩儿，不禁感慨着世风日下。

卖场的市场部也太利欲熏心了，就为了多那么点儿人气，至于吗？

大人倒没什么，要是教坏了小孩子多不好，说不定那帮小屁孩儿在家一吃奶就想往电脑城跑。

蒋智扬是恒康公司新派驻西南片区的大区经理，恒康公司经营电脑板卡类产品多年，是全国有名的IT硬件产品渠道供应商，以扎实的渠道根基和稳固的渠道客户资源著称，是多个国际品牌板卡的中国区总代理。

为了赶上周一的业务会议，他故意选在周六动身，一下飞机就赶着来卖场，想趁自己上任前好好走访一下这里的商家，踩踩地头，做到心中有数，周一开会的时候才不会被业务们给唬住。

谁知周末的电脑城人山人海，别说走访，走路都困难。

从卖场里出来后，他长长舒了一口气，这才拖着行李箱，往公司事先为自己租的房子走去。

房子就在鑫海电脑城背后，来之前，成都分公司的前台还专门征求过蒋智扬的意见，他回答说没关系，离卖场近就行。

不过现在他有些后悔了，就这环境，平时还好，一到了周末想睡懒觉的时候，就会听到外面耍猴戏般的嘈杂声。

不过现在想换也来不及了，他只能随遇而安，好在房子还算干净，他只需简单打扫一下就行。

收拾妥当，蒋智扬躺在床上休息，耳旁又响起临、出发前总经理郭军翔的话：“俗话说：做生意难，难不过西南，这里的商家最难对付，客户也最刁钻。

你在上海虽然是个业务尖子，却缺乏管理经验。

智扬啊，西南不比华东好做，你要有这个思想准备……”当郭军翔语重心长地对蒋智扬说出这番话时，蒋智扬就有些不祥的预感，总经理是个使用铁腕手段的人，他会这样说话，足见自己任务艰巨。

好在蒋智扬也是有备而来，他怀揣着几年来在上海打拼的经验和一大堆前人总结、后人推新的理论，准备在成都大干一番。

简单吃了点东西，蒋智扬又转回卖场，现在是下午四点，路演基本结束了，电脑城里却还是一副繁忙景象，不少客户在卖场转悠了大半天，这时候基本都能定下来在哪家买电脑。

看客少了，真买主多了。

比起之前华而不实的人气，现在的卖场要务实许多。

成都一共有五个大卖场，其中四个是近五年内陆续开起来的。

IT是科技界的领军行业，这不仅反映在技术发展上，还体现在卖场的换代速度上。

新卖场动辄六七层，后面还有二十几层高的附楼。

一扫过去和“高科技”极不相符的简陋环境。

不过，卖场虽然多了，商家竞争的激烈程度也随之加大。

## &lt;&lt;渠道弈战&gt;&gt;

在过去：一个二十平方米不到的小铺面，没有任何装修，就几个展柜加一堆配件，一年能做上千万的生意。

这在现在根本就是无法想象的事，很多人都看到了今日商家的辉煌，却很少有人知道，这些商家就是从小铺子起家的。

即使到了现在，很多老板还能如数家珍地回忆起一连串早被扔进博物馆的东西。

他们都是在科技一条街经营多年的地头蛇，其中也有恒康的下级代理。

鑫海电脑城是成都五大电脑城中规模最大的一个，蒋智扬直接来到二楼的DIY馆。

商家都是一派繁忙景象，他皱皱眉头，犹豫着应不应该在这个时候去打扰人家，左侧一家商铺里突然传来一阵嘈杂的打骂声。

人在走上楼梯后，视线大都会习惯性地转向左方，所以蒋智扬在第一时间注意到了那家发生争执的店铺。

围观的人立即从四面八方拥过来，蒋智扬走过去，立即被挤到一个角落里。

还好他在上海挤公交车时也算练就了一身挤不垮冲不走的功夫，所以勉强保住了前排的位置。

站定后，一排熟悉的包装立即映入他的眼帘，这是恒康旗下一款主机板的外包装盒，蒋智扬做梦都经常梦见。

现在，他的“梦中情人”正被一个身材高瘦的年轻男子握在手中，他一边敲着包装盒，一边扯开嗓门大声喊：“你们卖假货，我要告诉卖场管理办！”

“你凭什么说我们卖假货？”

“商铺的老板理直气壮地问。”

“就凭这个。”

年轻人指了指主机板上的一排序列号，“这个牌子的主机板没有NE9打头的，我的公司就是这个品牌的中国区总代理！”

还有这里。

他又指了指主板上的电容，“我们主板的电容用的是全日系，你这一看就是国产的杂牌。”

“我知道你是恒康的人，恒康了不起吗？”

老板急红了眼，年轻人在这个时候起哄，明摆着败他的生意，几个顾客原本定下来要在他那里买电脑，一见这阵势，全都悄悄溜了出去。

蒋智扬愣了愣，脸上立即浮现出一层难以察觉的尴尬。

他初来乍到，和自己手下的业务还没打过照面，虽然他并不认识眼前这个年轻人，但见他那么熟悉这个品牌主板的编号和电容，又自称是恒康的人，看来是自己的手下没错。

想到这里，蒋智扬不禁皱皱眉头，虽然他不了解西南区的状况，但作为一名恒康公司的员工，还是负责一个片区的大区经理，他实在不能在假货面前坐视不理。

蒋智扬轻咳两声，正要站出去，商铺老板已经一个箭步冲到年轻人面前，抢过他手中的主机板。

年轻人当然不甘示弱，一拳头砸过去，正砸在商铺老板的颧骨上，老板的眼镜立即掉到地上。

他的员工们一见老板吃了亏，马上一拥而上，眼看年轻人处于以一敌众的不利局面，卖场的保安终于姗姗来迟。

很快，年轻人和店铺老板就被带去了楼上管理办。

蒋智扬无奈地叹了口气，只好悄悄跟在后面。

一行人被带到六楼的协调科，很快，DIY馆的楼层管理员也赶了过来，卖场出了打架斗殴的事，他刚才竟然不在场协助解决，所以现在匆忙赶来将功补过。

于是，年轻人、商铺老板再加上楼管，三方各怀心事地出现在协调科的办公室里。

其实最紧张的人并不是那个刚才处于弱勢的年轻人，而是楼管，二楼是他的管辖范围，他没有在第一时间出面协调，铁定会挨骂。

现在，为了弥补刚才的失误，他开始异常活跃地游走于当事人中间。

他先将年轻人打量一番，然后用尽量平和的语气说：“你刚才为什么要出手打人？”

“因为他抢我手上的证据。”

“年轻人指指商铺老板。”



<<渠道弈战>>

媒体关注与评论

赢在博弈，就缺失道德；赢得道德，就缺失博弈。  
——《博弈圣经》



<<渠道弈战>>

编辑推荐

一个智慧与阴谋纠结出的职场迷局    一场博弈与道德挣扎下的商战对决    经典案例呈现 一场没有硝烟的渠道战争    2010不容错过的职场商战无间道    精彩纷呈 年度巨献

<<渠道弈战>>

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>