

<<渠道冲突>>

图书基本信息

书名：<<渠道冲突>>

13位ISBN编号：9787801970398

10位ISBN编号：780197039X

出版时间：2004-4

出版时间：企业管理出版社

作者：朱玉童

页数：210

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>

<<渠道冲突>>

内容概要

这本书需要完全依靠我们根据现实的材料和实际经验以及平时的积累来写成。

我们真得以蚂蚁啃骨头的精神开始了。

出师不利，一个合作者不知何原因突然失踪了，并带走了我们的大量资料，当时组织这件事的采纳公司的徐九洲难过了好一段时间。

但是我们没有放弃，开始一点一点的收集、写、改、编，中途多次停下来，最终还是坚持下来了，完成了全书，此中的酸甜苦辣只有我们知道。

为了让营销经理在阅读时不感到生硬和艰难，我们在写法上大胆创新，突破了以往这种图书的写法，当然这种写法也给我们增加了很多工作量。

首先我们塑造了两个人物，一个是丁顾问，一个是问经理，然后整个书以他们两个的对话为线索，以情景的方式一一展开。

在他们两人的对话中，穿插了选自中国主要财经媒体报道的21个最新的渠道冲突案例、20张幻灯片、35篇专题讲义、八篇知识笔记和大纲、大量的图表，不仅立体地介绍了渠道冲突的各种现象、原因、解决方法，还系统地介绍了渠道管理的观点、工具，非常具有实战性，而且文笔生动活泼，富有情趣，编排精美，带给阅读的愉快感！

<<渠道冲突>>

作者简介

朱玉童——深圳采纳营销策划公司总经理，中国策划研究院研究员，中国生产力学会策划专家委员会理事专家委员，深圳市营销协会常务理事，清华大学深圳研究院EMBA班讲师，资深策划咨询顾问，中国十大营销策划人士之一，深圳市咨询顾问业十大金牌顾问，2000年中国最具影响力的八位策划人之一、2001年中国营销十大风云人物、首届中国十大策划风云人物。

<<渠道冲突>>

书籍目录

序自序第一章 渠道冲突面面观幻灯片1 什么是渠道冲突讲义一 渠道冲突的基本类型案例夹1——厂商冲突案例夹2——商家之间冲突讲义二 从渠道成员的关系来划分渠道冲突的几种类型：幻灯片2 所谓窜货讲义三 窜货讲义四 产生窜货的原因案例夹3——一次窜货事件的处理讲义五 渠道费用冲突案例夹4——通路费用案例夹5——通路费用越来越高啤酒厂商入市难案例夹6——上海炒货协会与家乐福纠纷陷入僵局讲义六 大户冲突讲义七 人员冲突讲义八 系统冲突案例夹7——促销冲突案例夹8——保证金制度（娃哈哈公司的资金管理）问经理的笔记第二章 快速消费品行业、耐用品行业、工业品行业渠道冲突第三章 寻找冲突的根源第四章 解决渠道冲突的方法第五章 建立渠道忠诚度第六章 渠道领袖解决渠道冲突第七章 建设厂商双赢关系附录一 营销精英对话附录二 渠道营销知识大纲读后感 寻找中国企业成功营销的“灵魂”

<<渠道冲突>>

编辑推荐

渠道冲突，其实是个非常难写的题目，说白了，我们找不到任何教科书的指导，也没有专家单独研究这一课题。

为了让营销经理在阅读时不感到生硬和艰难，我们在写法上大胆创新，突破了以往这种图书的写法。我们塑造了两个人物，一个是丁顾问，一个是问经理，全书以他们两个的对话为线索，以情景的方式一一展开：不仅立体地介绍了渠道冲突的各种现象、原因、解决方法，还系统地介绍了渠道管理的观点、工具，非常具有实战性，而且文笔生动活泼，富有情趣，编排精美，带给阅读的愉快感！

我们只在《销售与市场》杂志上和网站上看到一些零星的文章。

而在现实的营销实战中，渠道冲突却是营销经理们需要每天面对的难题。

<<渠道冲突>>

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>