

<<渠道诊断>>

图书基本信息

书名：<<渠道诊断>>

13位ISBN编号：9787806008614

10位ISBN编号：7806008616

出版时间：2004-4-1

出版时间：京华出版社

作者：张鹤

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>

<<渠道诊断>>

内容概要

随着中国市场的逐步成熟，很多企业早先粗糙的渠道结构和原始的渠道运作方式所带来的渠道冲突日益升级：应收账款越滚越大，企业难以为继；窜货现象屡禁不止，渠道利润遥遥无期；下游客户“店大斯客”，渠道上游忍气吞声；辛辛苦苦开发的大户，一夜之间集体背叛，企业欲哭无泪……很多企业因为没有很好地处理和解决这些问题而遭受灭顶之灾，到头来还只是埋怨渠道成员的不规范，却没有从自身的角度深入反省企业的急功近利、盲目铺货和随意纵容，正是造成渠道结构每况愈下的重要原因。

本书详尽剖析了产生渠道冲突的症结所在，并对应提出了解决方案。使企业能从自身的渠道管理水平的提升出发，最终实现厂商双赢的局面。

作者简介

张鹤，1970年生，黑龙江人。

1994年毕业于黑龙江大学中文系比较文学专业，获硕士学位；2004年毕业于中国人民大学中文系文艺学专业，获博士学位。

现在黑龙江大学文学院任副教授，研究方向为基督教文学与西方文化。

在各类报刊杂志发表学术论文、小说、散文数十万字，出版翻译作品四部，学术专著两部(合作)。

<<渠道诊断>>

书籍目录

第一部分 渠道病症第一章 赊销是一把双刃剑第二章 窜货：让人欢喜让人忧第三章 经销商跳槽：风险与费用都会增加第四章 大客户：让人又恨又爱第五章 终端；临门一脚，不得不踢第二部分 名医处方第六章 渠道设计要量体裁衣第七章 选择渠道成员：不找最大的找最合适的第八章 激励渠道成员：拴牢经销商.....

<<渠道诊断>>

媒体关注与评论

书评很多企业因终端的不力及端导购竞争力的缺乏，使本来有希望为自己带来丰厚利润回报的产品，在一年甚至更短的时间内匆匆走完自己的生命周期。

本书详尽剖析了产生渠道冲突的症结所在，并对应提出了解决方案。

使企业能从自身的渠道管理水平的提升出发，最终实现厂商双赢的局面。

<<渠道诊断>>

编辑推荐

本书详尽剖析了产生渠道冲突的症结所在，并对应提出了解决方案。
使企业能从自身的渠道管理水平的提升出发，最终实现厂商双赢的局面。

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>