第一图书网, tushu007.com

<<分销渠道决策与管理>>

图书基本信息

书名：<<分销渠道决策与管理>>

13位ISBN编号：9787811234688

10位ISBN编号：7811234688

出版时间：2009-2

出版时间：清华大学出版社有限公司

作者：李先国 编

页数：221

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

前言

分销渠道决策与管理是市场营销领域里的一门重要学科。
分销渠道是关系到企业生存与发展的重大问题。
作为课程，它是市场营销专业学生必修的专业主干核心课程之一。
笔者多年从事渠道管理方面的教学与研究。
本书是在借鉴国内外前人相关研究成果的基础上，结合多年教学心得体会的成果，希望能对分销渠道管理研究体系的建立与教材的建设做出一点贡献。
在结构方面，本书共分为10章，从渠道构建到渠道管理，全面地分析与分销渠道相关的知识。
在逻辑方面，层次鲜明，逐渐将各个知识点进行透彻的剖析，有助于学生对知识的学习和理解。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书以渠道经理的职能为主线，对分销渠道决策与管理工作的各方面予以较为详尽的阐述，体系独特，层次鲜明，深入浅出，案例丰富。
首先讲述了分销渠道的基本内涵；其次阐述了一个完整的分销渠道管理过程，包括制定渠道战略、设计渠道结构、挑选渠道成员、激励和控制渠道成员、评估渠道绩效和渠道整合；最后讲述了几种重要的渠道模式，包括销售代理和分销、连锁和特许经营、网络分销。
　本书是本科、专科及高职院校市场营销专业、商务管理专业、企业管理专业学生的理想教材，也是企业营销管理人士的专业培训教材。

<<分销渠道决策与管理>>

书籍目录

第1章 分销渠道导论 1.1 分销渠道的含义及其功能 1.1.1 分销渠道的含义 1.1.2 分销渠道的演变 1.1.3 分销渠道的功能 1.1.4 中间商存在的经济意义 1.2 分销渠道的流程与参与者 1.2.1 渠道流程的含义 1.2.2 渠道流程管理的重要意义 1.2.3 渠道流程的类型 1.2.4 渠道成员的范畴 1.2.5 渠道成员的类型 1.3 分销渠道的环境影响因素 1.3.1 经济环境 1.3.2 社会和文化环境 1.3.3 技术环境 1.3.4 竞争环境 1.3.5 政治法律环境 思考题 案例分析第2章 渠道战略 2.1 渠道战略的地位与作用 2.1.1 渠道战略的含义与特征 2.1.2 渠道战略与营销战略的关系 2.1.3 渠道战略的作用 2.2 渠道战略的制定流程与选择 2.2.1 制定渠道战略的流程 2.2.2 渠道战略的选择 2.3 制定渠道政策 2.3.1 基本渠道政策 2.3.2 销售价格政策 2.3.3 产品线经销政策 2.3.4 渠道一体化政策 思考题 案例分析第3章 设计渠道结构 3.1 渠道设计的原则和流程 3.1.1 渠道设计的含义 3.1.2 渠道设计的基本原则 3.1.3 渠道设计的流程 3.2 渠道层次的构架 3.2.1 设计渠道长度 3.2.2 设计渠道宽度 3.2.3 设计渠道广度 3.3 渠道关系的构架 3.3.1 渠道模式的类型 3.3.2 传统分销渠道模式 3.3.3 垂直分销渠道模式 3.3.4 水平分销渠道模式 思考题 案例分析第4章 选择渠道成员 4.1 选择渠道成员的步骤和途径 4.1.1 选择渠道成员的步骤 4.1.2 寻找渠道成员的途径 4.2 寻找合适的渠道成员 4.2.1 选择渠道成员的标准 4.2.2 选择渠道成员的方法 4.2.3 确保渠道成员的稳定性 思考题 案例分析第5章 激励与控制渠道成员 5.1 激励渠道成员 5.1.1 了解渠道成员 5.1.2 直接激励 5.1.3 间接激励 5.2 化解渠道冲突 5.2.1 渠道冲突的含义 5.2.2 渠道冲突的表现形式 5.2.3 正确认识渠道冲突 ……第6章 评估渠道绩效第7章 渠道整合第8章 销售代理与经销第9章 连锁与特许经营第10章 网络分销参考文献

章节摘录

激励与控制渠道成员 【本章要点】 1.激励渠道成员 2.化解渠道冲突 3.窜货管理 稳定的经销渠道，是稳定市场的基本保证。
在设计了渠道结构和选择了分销商后，必须对渠道成员以适当的方式进行激励和控制。
15.1 激励渠道成员 激励渠道成员是指制造商激发渠道成员的动机，使其产生内在动力，朝着所期望的目标前进的活动过程，目的是调动渠道成员的积极性。

第一图书网, tushu007.com

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