

《渠道为王》

图书基本信息

书名：《渠道为王》

13位ISBN编号：9787806512395

10位ISBN编号：780651239X

出版时间：2003-4-1

出版社：羊城晚报出版社

作者：许泽人

页数：260

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《渠道为王》

内容概要

本书阐明了一个全新观念：即把“渠道”作为“主力产品”来经营，而且如果厂家建立了“生态分销网络”，就能达至厂家、分销商和零售终端以及用户和消费者共赢的局面。

书籍目录

序言

第一章 绪论：渠道为王

- 一 核心竞争力：有效的分销网络是持久的竞争优势
- 二 永续的产品：把渠道作为主力产品来经营和管理
- 三 价值链增值：“渠道为王”的真谛所在

第二章 分销模式及运作

- 一 依靠渠道自然分销
- 二 培育区域大分销商

.....

第三章 销量团队目标管理

- 一 现代企业销售管理目标
- 二 企业销售培训

.....

第四章 销售物流管理

- 一 市场预测和以销定产
- 二 订单处理和配货计划
- 三 仓储运输和分销监控

第五章 销售财务管理

- 一 销售预算管理

.....

第六章 销售信息系统

- 一 销售信息系统的功能、框架和操作
- 二 销售信息系统的建立和实施

《渠道为王》

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:www.tushu000.com