

《“销”傲江湖之渠道运营》

图书基本信息

书名：《“销”傲江湖之渠道运营》

13位ISBN编号：9787509552974

出版时间：2014-7

作者：邹春晓

页数：232

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

《“销”傲江湖之渠道运营》

内容概要

本书作者结合多年丰富的渠道运营实际工作和培训经验，从渠道管理现状中的种种疑惑谈起，细致入微地帮助企业分析在实际工作中面对渠道问题而产生的不同困惑，分析这些困惑背后所隐藏的背景和原因。

在随后的章节中，本书从渠道制胜方法、渠道定位方法、渠道盈利方法、渠道忠诚度管理、渠道细节管理等不同方面进行了深入浅出的讨论，并结合具体的事例进行分析和展示，向读者介绍了诸多能有效整合渠道运营资源、提高渠道运营效率的良好方法。

《“销”傲江湖之渠道运营》

作者简介

学一企业管理咨询有限公司总经理，工商管理硕士、资深顾问、实战型讲师。专注服务通信行业并为其提供全方位的咨询和培训，作为较早研究通信行业渠道运营的专业顾问，在渠道效益提升、厅店运营等方面具有丰富的实战经验，服务足迹遍布全国，致力于帮助企业实现业绩增长，走向卓越

书籍目录

目录

第一章 原因解码：渠道运营为何不畅

一线市场竞争惨烈 / 0 0 3

市场份额被竞争者蚕食 / 0 0 7

通渠过程充斥矛盾和冲突 / 0 1 1

第二章 现状分析：企业渠道管理工作的五大困惑

规划的困惑 / 0 1 9

分层分级与激励的困惑 / 0 2 3

培训与督导的困惑 / 0 2 7

厅店布陈的困惑 / 0 3 2

户外促销的困惑 / 0 3 6

第三章 未来制胜：“销”傲江湖的四个关键

成为高瞻远瞩的观察者 / 0 4 3

实现传统渠道向现代渠道的转变 / 0 4 7

让渠道发展多元化 / 0 5 1

掌握未来渠道发展方向 / 0 5 6

第四章 渠道定位与规则：定位得渠道，规划赢江湖

知己知彼，正确选择经销商 / 0 6 3

渠道定位需满足的条件 / 0 6 7

以战略和绩效为主的渠道规划 / 0 7 1

以品牌为出发点的定位模式 / 0 7 6

让流通过程畅通无阻的规划法 / 0 8 0

第五章 渠道拓展：为企业找渠道，为渠道找客户

渠道拓展的目的 / 0 8 7

多角度探索不同拓展策略 / 0 9 1

重新审视渠道拓展和沟通重点 / 0 9 6

通过渠道对比慎重抉择 / 1 0 1

渠道拓展九步走 / 1 0 5

第六章 渠道招商模式设计：建立渠道绝对优势

招商重在“招” / 1 1 3

招商是把双刃剑，客观看待利与弊 / 1 1 8

招商的模式 / 1 2 2

成功招商的六种禁忌 / 1 2 6

第七章 渠道盈利模式设计：打通渠道利润池

利润始终是核心 / 1 3 5

将渠道看成利润来源 / 1 3 8

常见设计的出发点 / 1 4 1

赢利模式案例 / 1 4 6

第八章 渠道忠诚度管理：提升渠道客户忠诚度

为何要进行渠道忠诚度管理 / 1 5 3

营销渠道忠诚的威胁因素 / 1 5 7

利用忠诚度提升品牌 / 1 6 0

由“窜货门”引发的思考 / 1 6 4

通过激励与控制提升渠道忠诚度 / 1 6 8

第九章 渠道团队建设：保障渠道执行力

解读团队性格 / 1 7 5

渠道管理情景演练 / 1 7 9

《“销”傲江湖之渠道运营》

规范渠道管理流程 / 1 8 3

高效团队的七个标准 / 1 8 7

掌握优秀团队建设秘诀 / 1 9 0

第十章 渠道进阶：做最好的渠道经理

渠道经理的主要工作内容 / 1 9 9

渠道经理个人能力的提升 / 2 0 3

渠道经理的日常流程管理 / 2 0 6

渠道经理的市场管理原则 / 2 1 0

渠道经理应掌握的利益对接法则 / 2 1 4

渠道经理不可错过的管理案例 / 2 1 7

《“销”傲江湖之渠道运营》

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