

《泛家居行业经销商经营管理实战手册》

图书基本信息

书名：《泛家居行业经销商经营管理实战手册》

13位ISBN编号：9787516406279

出版时间：2014-1

作者：盛斌子

页数：228

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

《泛家居行业经销商经营管理实战手病

内容概要

这是一本为泛家居建材行业经销商考虑如何进行营销与管理突围的书；这是一本为泛家居建材行业销售人员考虑如何协助并管理经销商突围的书；这是一本知道厂家业务员、经销商店长如何成长为经销商操盘手的书；这是一本建材家居领域创业者的工具书；这是一本披露建材家居行业潜规则的书；这是一本泛家居建材行业如何进行市场推广的书；这是一本理念与方法、心法与技法齐备的书；这是一本积累多年新得独家原创的营销工具书。

书籍目录

第一部 管大势

广阔天地，大有作为
近几年，市场发生了什么
经销商面临的困惑
未来行业发展趋势分析

第二部 管理念

经销商做不大的原因
做大做强要做好七大转型

第三部 管经营

如何投资
经销商经营计划管理
经销商库存管理
附件：经销商经营常用表格

第四部 管团队

经销商团队管理现状
老板的日常工作
经销商的团队激励体系
经销商团队管理动作——工程渠道人员管理
经销商的团队管理动作——隐性渠道人员管理
经销商的团队管理动作——自营店团队管理

第五部 管渠道

厂家渠道
卖场渠道
经销商全通路构建于管理

第六部 管终端

终端生态化
终端导购管理

第七部 管推广

户外推广
设计师推广
终端爆破

第八部 管激励

渠道激励八原则
常见的渠道激励方式

参考资料

《泛家居行业经销商经营管理实战手病

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