

《成功的分销渠道管理》

图书基本信息

书名：《成功的分销渠道管理》

13位ISBN编号：9787507822182

10位ISBN编号：7507822184

出版时间：2003-1

出版社：中国国际广播出版社

作者：马克忭 编

页数：467

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

《成功的分销渠道管理》

内容概要

《成功的分销渠道管理》内容简介：戴尔（DELL）因为其有效的直销渠道，在短短20年内，打败了称霸PC市场多年的巨人IBM、康柏而稳座世界PC第一；我国的联想开发了3000多家稳定牢固的代理商，从而成为中国PC的老大；麦当劳在全球拥有20000多家连锁加盟店，成为了快餐为的首霸。现今，是一个渠道横行的时代！仅有好产品、好广告等远远不够，必须建立、开发和设计一个有效的畅通的分销渠道！如何建构和管理自己公司的分销队伍、分销渠道呢？《成功的分销渠道管理》上篇为你提供了：分销渠道的结构、成本估算方法；分销战略和设计技巧；分销渠道成员的管理；分销的信息系统建立；物流管理；渠道冲突与合作的处理原则；分销渠道控制；渠道评估与改进；五种最有效的渠道方式；国际分销渠道。

仅仅了解和掌握原则、方法、技巧是不够的，所以下篇展示了大量成功公司分销渠道的经验，以供分析、参考。

《成功的分销渠道管理》

书籍目录

上篇 分销渠道设计、开发与管理

第一章 分销渠道导论

第二章 分销渠道的战略与设计

第三章 分销渠道的基本成员

第四章 分销渠道信息系统

第五章 物流管理

第六章 分销渠道的冲突与合作

第七章 分销渠道的控制

第八章 分销渠道的评估与改进

第九章 分销渠道的五种有效形式

第十章 国际分销渠道的选择与管理

下篇 极具启发性的成功实例

一、罗孚改革销售渠道

二、联合轮胎公司改

《成功的分销渠道管理》

精彩短评

1、不是我想要的版本

《成功的分销渠道管理》

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