

# 《营销管理实战全案（中）》

## 图书基本信息

书名：《营销管理实战全案（中）》

13位ISBN编号：9787545903546

10位ISBN编号：7545903544

出版时间：1970-1

出版社：鹭江出版社

作者：寇荣

页数：296

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](http://www.tushu000.com)

# 《营销管理实战全案（中）》

## 内容概要

《营销管理实战全案(中)(渠道管理卷)》主要内容包括：制定分销渠道战略和政策；运用不同的分销渠道；设计分销渠道；进行渠道成员管理；进行渠道冲突管理等。

## 书籍目录

### 第一篇 分销渠道管理

#### 第一章 制定分销渠道战略和政策

##### 第一节 认识分销渠道的重要性

##### 第二节 认识分销渠道的功能

##### 第三节 认识分销渠道的优势

##### 第四节 制定分销渠道战略

##### 第五节 制定分销渠道政策

#### 第二章 运用不同的分销渠道

##### 第一节 运用零渠道营销

##### 第二节 运用销售代理

##### 第三节 运用经销方式

##### 第四节 运用连锁经营

##### 第五节 运用特许经营

#### 第三章 设计分销渠道

##### 第一节 确定分销渠道设计的影响因素

##### 第二节 确定分销渠道设计步骤

##### 第三节 确定分销渠道的长度

##### 第四节 确定分销渠道的宽度

##### 第五节 认识分销渠道的系统结构

##### 第六节 建立垂直分销渠道系统

#### 第四章 进行渠道成员管理

##### 第一节 选择分销渠道成员

##### 第二节 激励分销渠道成员

##### 第三节 给批发商定位

##### 第四节 认识零售商在渠道中的作用

#### 第五章 进行渠道流程管理

##### 第一节 认识分销渠道流程

##### 第二节 进行物流管理

##### 第三节 进行运输管理

##### 第四节 进行仓储管理

##### 第五节 进行回款管理

##### 第六节 进行信息流管理

#### 第六章 进行渠道冲突管理

##### 第一节 认识渠道冲突

##### 第二节 避免渠道冲突

##### 第三节 解决渠道冲突

##### 第四节 对恶性窜货进行有效防范

##### 第五节 有效实施渠道合作

#### 第七章 控制分销渠道

##### 第一节 认识渠道控制类型

##### 第二节 认识分销渠道的控制力

##### 第三节 获得分销渠道的控制权

.....

### 第二篇 区域市场的经营与管理

### 第三篇 大客户销售

## 章节摘录

第一篇分销渠道管理第一章制定分销渠道战略和政策  
分销渠道是企业参与市场竞争的一项至关重要的营销资源。由于分销渠道建设的周期长、不易变动，同时又是影响企业市场竞争成败的关键因素，因此如何创造性地制定有效的分销渠道战略和政策，从而建立完善的分44渠道，就成为21世纪营销领域中的重大议题。尤其是当中国加入WTO后，中国企业面临国外企业在分销渠道领域的强大挑战，中国企业要建立良好的、通畅的分销渠道，必须从战略高度和具体政策方面对分销渠道有较好的掌控能力。

关键词  
分销渠道 渠道战略 渠道政策 第一节 认识分销渠道的重要性  
分销渠道亦称分销通路或销售渠道，一般是指产品或服务从生产商流向消费者的过程中所经过的各个中间环节联结而成的通道。这些中间环节包括生产商自设的销售机构、批发商、零售商、代理商、中介机构等。厂家生产出产品之后，需要借助分销渠道，才能将其产品或服务带人消费领域，实现其价值，达到企业的利润目标。

# 《营销管理实战全案（中）》

## 编辑推荐

《营销管理实战全案(中)(渠道管理卷)》是由鹭江出版社出版。

## 精彩短评

- 1、不错的书，但价格比较贵，推荐一下
- 2、收藏工具
- 3、丰富工具书，可以随时翻阅
- 4、正在研读，感觉还可以
- 5、挺好挺系统
- 6、实践第一
- 7、2月28号下的订单，书很快就收到了，但书是旧书，还是破损的，联系过卖家，卖家给发信息是补货，后来在联系就没消息了，3月21日投诉后，才给我打的电话。各种推脱理由，说是没货了，要给退款什么的，但是之前近一个月的时间，都不联系，这样的买书太气氛了，我就他家买一本书，如果书多的话，有一本坏的就算了，这一本书在发货的时候没看吗？就算不翻开看，书的封面都发黄发旧了，还能在给我发货吗？卖家各种找理由，太差劲了
- 8、有上册就好了
- 9、工具书吧，看看不错的。。
- 10、质量很好，很好的工具书。慢慢品味！
- 11、内容易懂，主要还是按着内容去做
- 12、内容实用性不是太强，价格太贵
- 13、屯书算工具书
- 14、全面实用的工具书，内容量大
- 15、要学以致用哦 好好看哦
- 16、都好书，发货速度也很快，三天到货，好评！
- 17、这本书籍内容丰富，十分全面的一本渠道书籍，涵盖了渠道建设所需的内容，值得推荐的一本书。
- 18、这是一本比较全面的教科书，像非本专业的好好读读受益不浅，是本专业的也是巩固基本知识吧。了解营销，了解生活。
- 19、正学习中，很全面的营销实战工具书！
- 20、工具书，大部头
- 21、满意，书质量好，送货上门，态度好。书内容丰富。
- 22、快递很神速
- 23、终于凑齐一套，好开心
- 24、很厚一本，看着不错，以后细看
- 25、这本书看了一下，觉得还可以，慢慢学。

# 《营销管理实战全案（中）》

## 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](http://www.tushu000.com)