

《经纬天下》

图书基本信息

书名：《经纬天下》

13位ISBN编号：9787801288370

10位ISBN编号：7801288378

出版时间：2006-7

出版社：中国言实出版社

作者：贾世晟

页数：229

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

《经纬天下》

内容概要

本书采用“十日谈”的方式与读者交流。从企业的营销渠道建设和管理的实际出发，借鉴国内外最新的营销管理理论，多层次、有重点地介绍了企业营销渠道管理中应该重点关注的问题。

书籍目录

第一章 如何制定营销渠道战略1.为什么要制定营销渠道战略经典案例：朗科的渠道战略2.如何制定营销渠道战略经典案例：SKODA落子中国棋局 渠道战略初现端倪第二章 如何进行营销渠道设计3.如何设定营销渠道设计的目标经典案例：斯尔洛克公司的渠道设计目标调整4.如何准确把握影响渠道决策的主要因素经典案例：萨洛雷公司紧跟消费者设计营销渠道5.如何准确把握渠道设计的基本原则经典案例：ArIM在银行多渠道战略中的作用6.如何设计营销渠道的长度、宽度和广度经典案例：伊丹尼尔公司7.如何

编辑推荐

作为营销人员，如何制定营销渠道战略？如何进行营销渠道设计？如何选择中间商？如何激励渠道成员？如何对渠道成员进行信用管理？如何进行渠道资金流管理？如何化解渠道冲突？……本书是为了适应企业营销渠道管理的“新”需要，从企业营销渠道管理的实际出发，结合国内外最新的营销管理理论和中国企业营销渠道建设方面的现实，多层次、有重点地介绍了企业营销管理中应该特别关注的十大问题。本书是营销人员必备的读物。

《经纬天下》

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