

《渠道无间》

图书基本信息

书名：《渠道无间》

13位ISBN编号：9787806719770

10位ISBN编号：7806719776

出版时间：2008-12

出版社：鹭江出版社

作者：师晓东

页数：221

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

《渠道无间》

内容概要

《渠道无间:第一部真实刻画渠道管理的小说》写的是著名IT生产企业冠星电子为留住更多利润，决定进行渠道改革——撤销省代理。一时间，渠道一片哗然。各路经销商使尽浑身解数，试图保住或争取更多利益；冠星内部不同岗位的员工也都蠢蠢欲动，希望在变革中争取一席之地。

冠星电子原浙江省经理甘长风在这次变革中临危受命，成为新成立的华东大区北区经理。在变革的主战场山东，面对来自各方面的挑战——昔日的老板、初恋情人、同事、新认识的代理商，等等，他将如何自处？

张力非的海兴公司是冠星在山东的总代理，和千千万万做代理起家的商人一样，张力非每天都处在矛盾之中：作为代理商，他必须把产品做好，这样厂家才会支持他，然而，销售越来越容易之时也是厂家收回利润和代理权之际。他该舍弃还是力争？甘长风这个老部下是否可以信任？省级代理商是否只能黯然退出？

这一场生产商和代理商之间的博弈，惊心动魄，伴随着谍影重重，究竟该如何收场？商战、间谍、感情中融入作者冷静、理智的分析，使得情节丝丝入扣、引人入胜。

《渠道无间》

作者简介

师晓东，资深营销人、策划人、广告人，16年的工作经历中，做过教师、广播节目主持人、营销人、策划人。

1992年起开始从事销售工作，从业务员做起，先后在多家知名IT企业担任部长、北方区总监、营销总监，直至执行总经理。

2004年转型进入营销策划领域，现担任国内知名策划机构——智诚灵动营销策划机构总经理。

《渠道无间》

书籍目录

引子第一章 鸿门之约第二章 走马上任第三章 大员到访第四章 疑窦丛生第五章 牛刀小试第六章 山雨欲来第七章 恍若隔世第八章 大战前夜第九章 内外交困第十章 情随事迁第十一章 匿影藏形第十二章 波澜再起第十三章 柳暗花明第十四章 运筹帷幄第十五章 出师不利第十六章 各显神通第十七章 峰回路转第十八章 真相大白第十九章 水到渠成第二十章 困兽犹斗大结局

章节摘录

第一章 鸿门之约1夏日的阳光总是令人心烦。尤其是早上，阳光透过窗帘的缝隙照在脸上，令甘长风不得不睁开眼睛，但刺眼的光线又逼得他瞬间闭上眼睛。头一阵阵针扎似地疼了起来，甘长风拼命想睁开眼，想让自己清醒过来，却总感觉似乎有什么东西在压着他的头，让他抬不起头，也无法挣脱。耳边不断传来各种各样的声音，他试图去听清是什么，但是又无法听清楚。经过一次次的努力，甘长风终于让自己清醒过来。他探身坐起，从床头柜上摸来一支烟，点上。外面的声响似乎清晰了起来，好像是蝉的叫声，不知为何，甘长风发起感慨来，轻轻地吐出了一句：“阳光下嘶叫的驴。”甘长风深深地吸了一口烟，轻轻吐出，眼睛直直地望着天花板。天花板上有一块斑迹，形状很奇怪。甘长风总觉得那是哪里的地图，那个地方自己什么时候曾经去过。但是三个月来甘长风虽然每天清晨都看着它，却怎么也想不出它是哪里。现在，甘长风又盯着它看起来，思绪很快习惯性地转向了工作。这是他多年的习惯，每天都会起床前计划好一天的工作，然后才开始穿衣洗漱，这也是他每天盯着天花板上那块斑迹看的原因了——利用它走神，然后思考。但是现在他却怎么也想不清楚今天要做哪些工作。甘长风所在的公司是国内IT市场上一个品牌还算响的电子产品——冠星电子的生产商。虽然比不得那些国际化大公司，但是至少也是二流品牌中的佼佼者，特别是该品牌的电脑显示器，在国内市场一直保持着很高的占有率。甘长风已经在这里工作了五年，这五年来他始终在一线的销售队伍里打拼，一点点地积累经验，从驻济南的城市经理发展到后来浙江的省经理，再到三个月前担任大区经理。对很多的销售人员来说，大区经理是个很令人期待的职位，但是对他们中的大多数人来说，大区经理也往往是升迁的终点。在很多企业中，这个职位上集中了很多优秀的人才，他们独据一方，管理着几个省的销售，把握着产品销售的命脉。虽然他们的地位举足轻重，但是却只有极少部分的人能够再次得到升迁，因为在他们之上也就只有营销总监一个职位了，全国十几个大区经理，当然只有极少数的佼佼者才能够有机会坐上营销总监的位子。甘长风的思绪回到了昨晚。昨晚喝酒了？当然是喝酒了，不然头怎么会这么疼？可和谁喝的？哦，张总——张力非，这个名字在山东的IT界是响当当的，他经营的海兴电子无论在济南还是在整个山东省都是数得着的。作为众多电子产品的代理商，海兴公司自然也代理着冠星电子的产品。甘长风在进入冠星之前曾经是张力非公司的销售经理，所以大家认识已经很多年了。令甘长风感到郁闷的是，这个自己的老上司，自己所管理的这个大区里最大的代理商却直到昨天晚上——在自己上任三个月后，才安排了这次晚宴，而更让人沮丧的是，第一次喝酒甘长风就被放倒了。甘长风努力回想着昨晚的场景，不禁又开始琢磨起张力非的话来——“甘总啊，在山东做IT，我是绝对的老大，你看你们冠星的产品，我一个月就销售几万件，维科我也能销到八千。”张力非到底是什么意思呢？从张力非的酒量看，当时他并没有醉，所以这话应该不是酒后胡言，那么很明显张力非是故意说这句话的，但是这句话太有问题了，背后究竟隐藏着什么深意呢？冠星和维科历来不仅是最直接的竞争对手，而且还是一对冤家。这其中原因再普通不过：维科的老板是冠星的前任总经理，一个职业经理人。三年前他带走了人和技术，成立了维科，据说他的资金来源也和他在冠星期间的一些灰色操作有些关系。这大概是国内很多企业间冤冤相报、互不相让的最普通不过的原因了。所以，冠星和维科之间的竞争固然激烈，但是更敏感的还是这种宿怨。可以说任何涉及维科的问题，在冠星公司内部都是敏感问题。既然是敏感话题，张力非这么精明的商人怎么会在第一次正式的商务宴请时，就毫不隐晦地向甘长风公开呢？这摆明了是向他甘长风叫板嘛！但是，他又有什么必要一定要在这个场合向甘长风表明：海兴公司在代理冠星的同时，还在代理维科呢？手中的烟已经燃到了尽头，甘长风也已经完全从睡眠的状态中清醒过来了。头还是一阵阵地疼着，让他觉得今天一整天都会是一个令人心烦的日子。他拿过手机看了一下，刚刚八点。和大多数的IT企业一样，大区销售经理实行弹性工作制，甘长风通常是在早上九十点钟才离开宿舍，所以现在对他来说时间还早。甘长风又点上一支烟，继续想着张力非的话。他觉得张力非是在刻意地告诉自己：“我在代理两个品牌，今天通知你了。”看来他是故意的了，那么他为什么会选在第一次见面的时候说这些呢？是仅仅要给自己一个下马威，还是另有意图呢？2那天晚上的宴请是在济南最好的酒店举行的。甘长风两年多前离开济南的时候，这家位于千佛山脚下的东海皇宫酒店还没有开业，而如今这里俨然已经成了济南最高档的酒店之一了，据说这里的拿手菜是鲍翅。下午的时候负责济南的销售经理王军突然打来电话，说张力非要邀请甘长风晚上小聚一下，给他接风。听到这个消息甘长风不禁“嗤”地一声笑出来。张力非是不是有些糊涂了，自己来济南已经有三个月了，虽然期间不停地出差，但是在济南的时间并不少，要接风怎么也不用等到今天啊。甘长风暗自感叹：“张力非啊，你还是和以前一样，不通人情小节

啊。这理由找的也太牵强了。”不过既然张力非今天说要为自己接风，那么一定还是有所图了。晚上，甘长风准时来到酒店，王军和海兴公司的副总陈邴杰已经在门口等候了。陈邴杰是海兴公司负责维护厂家关系的副总，也就是分管进货的第一把手。所以，对冠星而言，他就是海兴公司里除老总外最重要的人。三人简单寒暄几句，一起走进了酒店。在二楼的一个包间里，甘长风与张力非见面了。“张总，这位是我们华东北区的大区总经理兼我们山东省经理，甘总。”王军抢先介绍着。甘长风笑着把手伸过去，一边对王军说道：“亏你还在济南做了这么多年销售，情报工作做得很不到位啊。”张力非也笑着伸出手握住了甘长风的手：“阿甘啊，早听说你来了，总想约你见见面可就是一直在时间上不合拍。我在济南吧，你不在，你回来了我可能又出去了。没办法，没办法，身不由己啊。甘总不要怪罪哦！”“怎么会呢。我来济南后也是想早点来拜访大哥的，只是刚刚接任，事情实在太多。我觉得山东的市场有大哥您看着，我也就不用操心，所以一直在苏北和安徽转，那边比不得您这里，只好自己多跑跑了。还请大哥您不要怪我才是啊！”大哥的称呼一般很少出现在两个初次见面的人之间，尤其是今天这样的场合。看到这样的场面，王军显然有些不能适应，陈邴杰看出了他的尴尬，忙解围道：“王经理啊，张总和你们甘总可是快十年的朋友了，从大学就认识，甘总可是我们海兴创业时期的元老啊，我在公司做业务员的时候，甘总已经是我们的产品部的经理了。我们公司能做到今天的规模也有你们甘总的一份功劳啊！”“知道了吧，王军。现在是我甘长风又回来了。”甘长风夸张地笑道。“哦，我可没分你的田啊，我可是一直给你们冠星打工。”张力非接过甘长风的话，调侃着。甘长风则暗笑：一句玩笑，何必搞这么紧张？“长风，欢迎回济南。”随着一阵清脆的高跟鞋敲击地面的“嗒嗒”声，身后传来了一个熟悉的声音，依旧是那么甜润。甘长风回过头，果然是李颖从外面走了进来。李颖略微有些发福了，但是一袭黑色长裙还是很恰当地掩盖了她身材上的不足，而且更加透出一股高贵气派。头发还是像以前一样简单地扎在脑后，带着一股干练劲儿，脸上则没有丝毫的沧桑。虽然已经近三年没有见面，但是一种莫名的亲切感还是立刻包围了甘长风。甘长风笑着握了握李颖的手，说道：“哦，美女，还那么漂亮。”握手时，甘长风清楚地看到了对方无名指上的戒指。从知道自己要回济南那天起，甘长风就无数次地想象着与张力非和李颖见面的场景，但是他从没有想过他们之间的见面会这样自然又这样冠冕堂皇。张力非继续为甘长风介绍着自己的部下。甘长风发现除了李颖和陈邴杰外，过去的同事竟然一个也没有。看来海兴的元老们真的都各奔东西了。“甘总，给你重磅推出我们的另一位美女。”张力非夸张地把一位美女推到甘长风面前。“甘总，您好，我是姚晓菲，现在在海兴公司市场部任职。”美女没有等张力非介绍便主动微笑着伸出手，并向甘长风自我介绍着。“姚经理可是我们的才女啊！山大中文系的高材生。”张力非补充到。“唉，张总，这样的美女怎么能用重磅推出这个词啊！”甘长风笑道。不过甘长风心里也暗自赞叹，这姚晓菲的确是个美女，身材高挑，皮肤白皙，五官小巧精致。虽谈不上沉鱼落雁，但也绝对是百里挑一了。尤其令甘长风心动的是姚晓菲的一身素色的职业套装，或许是因为他一直很喜欢这种职业感很强的女人，甘长风一下子感觉对这个女孩产生了一种亲近感。甘长风不禁开始嫉妒起张力非来：“这家伙，艳福不浅啊。”“大家坐吧，还是先坐下说吧。长风，来，你和我们的才女坐一起。”李颖一边张罗着，一边在“副陪”的位置上坐下。张力非呵呵地笑着，一边拉着甘长风坐定，一边安排姚晓菲在甘长风的右手边坐下。看来这是刻意的安排。甘长风知道在还有两位副总在场的情况下，按规矩姚晓菲的位置显然不在这里。王军坐到了李颖的右手边，甘长风疑惑地看着他，因为他发现张力非左边的位置还空着。张力非立刻看出了甘长风的疑惑，忙说道：“你们市场部的齐经理一会要来，这个位置给他留着。”齐国君也要来，但是甘长风却不知道。甘长风一下子感到了自己似乎是这个房间里唯一的客人。宴会就在这样一种奇怪的气氛中开始了。酒场向来都是销售人员的主战场，特别是对那些主管一个区域的销售人员而言。酒场是信息最丰富的地方，是情感最错综复杂的地方，是故事最精彩的地方，也是财富最多的地方。甘长风曾经编过一个顺口溜：做快消的进商场，办公用品的攀官场，直销安利靠人场，卖军火要上战场，酒水饮料走夜场，销售个个混酒场。但是今天的酒场却多少有些例行公事的味道。宴会的发展进程很快，张力非按照规矩早早地敬完了三杯酒，似乎像是在完成一项任务。“长风，我敬你一杯。”李颖站起身，笑着举杯探身过来。因为电影《阿甘正传》的缘故，在熟人中间大家更喜欢叫甘长风为阿甘。但是，唯一的例外就是李颖，一方面是因为她觉得叫长风更亲切，另一方面也是因为他们相识比别人早。不过这样亲切的称呼自从两个人一起在海兴工作后就不常听到了，今天在这样的场合听到，甘长风还是感到有点意外。做销售十年了，甘长风少不了喝酒，虽然他的酒量不是很好，但是每一次喝酒甘长风却总能保持头脑清醒，尤其是和客户在一起的时候，那根敏感的神经自始至终都会紧紧地绷着，等待捕捉任何的蛛丝马迹。甘长风觉得，对一个销售而言，这种能力是一种必

不可少的基本功。眼下，甘长风那根敏感的神经立刻意识到这个特别的称呼背后似乎有些不一般的深意。甘长风也笑着站起来，将酒杯送了过去。李颖喝的是啤酒，而甘长风的杯里则是二锅头。两人没有任何的讨价还价，一起干掉了。张力非斜睨着两个人，想说些什么但最终还是咽了下去。齐国君就在这时候走了进来。齐国君是甘长风所负责的大区的市场经理，根据冠星的建制，大区市场经理是大区最高的市场管理人员，负责产品的广告、促销和品牌的建设工作，一般来讲就是大区的二把手。和甘长风、王军不一样，齐国君没有穿白衬衣，而是穿了一件红色的T恤。这同样也是惯例，在一个IT企业的销售团队里，销售人员一般是必须着正装的，即便是炎炎夏日也是穿衬衣打领带，赶上正式的会议甚至还要穿西装出席。但是市场人员就不同了，公司一般不会做严格要求，一方面是市场人员多数个性鲜明，另一方面其实也是出于他们工作需要，因为做市场的需要经常在销售一线暗访，不管是自己的销售网点、代理店面，还是竞争对手的销售卖场都需要常去看看，穿得太正式反而容易暴露身份，不利于工作。齐国君进门就和张力非大声打着招呼：“张总，我来晚了，来晚了。”“那你要自罚了。”张力非一边笑呵呵地应着，一边起身拉齐国君在自己左边坐下。齐国君一边坐下来，一边和甘长风点了点头，算是打过招呼了。甘长风来济南前，齐国君是山东省的销售经理，甘长风与他是平级。甘长风调过来做了大区经理，齐国君便做了他的副手，虽然也是升了半级，但是和过去相比，本质上还是不同的——山东省经理的职位由甘长风兼任。因此，齐国君与甘长风一直不是非常亲近。考虑到目前的山东市场还有很大部分自己尚未摸透，甘长风自然也就对齐国君相让几分。“张总啊，你那几个新的Sales真不错。”来冠星之前齐国君在外企，所以这个中英混杂的说话习惯还保留着，他一边说，一边掏出一支泰山烟自顾自地点上。张力非忙用眼神制止了齐国君，嘴上应道：“齐经理，不忙说工作，你来得晚，先吃点菜，垫一垫，待会少不了要罚酒哦，来，吃菜。”姚晓菲冷冷地看着斜对面的齐国君。自打进入海兴公司，姚晓菲就没断过和齐国君打交道。从心底里说，姚晓菲看不上齐国君，在她看来齐国君太势利，或者说太商人，但是良好的职业素养让姚晓菲一直与齐国君保持着友好的关系。今天下午张力非告诉她晚上要她坐在甘长风身边时，姚晓菲立刻明白了老总的用意。不过，甘长风留给她的第一印象虽说不上好，但也说不上坏，当然远远好于斜对面的齐国君。看到齐国君的张狂和对甘长风的冷淡，姚晓菲有些不舒服。于是，她端起杯子，大声对甘长风说：“甘总，我敬您一杯。以后还请您多多照顾小妹的工作啊，我们的市场支持您可要多批一点啊，不然张总可饶不过我。”张力非立刻清醒过来，在这种场合，甘长风才是正神，他不禁暗自感叹姚晓菲的老练。于是，便也跟着打起哈哈：“小姚啊，我哪会为难你呢？甘总不会不给你面子的，我要是为难你，甘总才会不给我面子呢！”甘长风端起杯子，他深知眼下该如何与这些人相处，虽然张力非这么快就把姚晓菲和自己往一块拉有些太做作，但甘长风也并不讨厌姚晓菲，当然也就顺水推舟，打起了哈哈。李颖冷冷地看着甘长风和姚晓菲推杯换盏，张力非在一旁对着两人傻笑，她端起酒杯朝对面的齐国君走去：“齐经理，他们俩都喝了，咱俩不得赞助一下啊？”齐国君忙端杯起身：“谢谢嫂子，我干了。”李颖故作不满地说道：“吆，这嫂子是从哪儿论的啊？我可要罚你哦，再喝一杯。”大家跟着起哄，酒也越喝越多。虽然甘长风没醉，但是头开始疼了起来。每次喝酒甘长风都会头疼，或许是身体的原因，甘长风毫无办法。也就在这时，张力非说出了那段让甘长风直到现在还百思不得其解的话。不过眼前，在这清晨，一支烟抽完，甘长风似乎明白了过来——这是下马威！也是给甘长风出的难题。张力非就是要用最直接的方式告诉自己：“我在代理着维科，你看着办吧。”一个代理商同时代理几个品牌的事在很多地方都有，多数情况下大家都是心照不宣，如果厂家很倚仗这个代理商的话一般就会睁一只眼闭一只眼算了。对那些基层销售人员来说，大家更不愿为这些事情去和代理商搞僵，因为那样直接伤害的是他们自己的经济利益。所以，多数人就会选择装作不知，任由其存在。但是甘长风如今的身份是大区经理，张力非作为一个省级代理敢这样明目张胆地向他宣战是不是有点过了呢？在这种情况下，张力非这么做无论如何都不合常理。难道这家伙是要铤而走险，以攻为守吗？甘长风仔细地回想着自己当时的反应，试图确定自己当时本能的反应是不是正确。他清楚记得刚刚听到这句话的时候，自己愣了一下，但是旋即就拿起酒杯对张力非说了一些感谢他把山东市场做得这么好之类的话，两个人站起来碰杯的时候自己还特意装着趑趄了一下，做足了醉态。甘长风思考着自己昨天的做法，又冷静地进行了一番分析。张力非是给他出了道难题，这道题该怎么解呢？

《渠道无间》

媒体关注与评论

张力非和阿甘的博弈，其实就是代理商和厂商的博弈！——W-guanshi 做错事情终究是要付出代价的，无论你隐藏得多深。厂商做得不厚道，但“卸磨杀驴”也是大势所趋。人在江湖，身不由己啊！——VRTSUN 变化是世界上唯一不变的东西，面对变化，我们通常有三种应对方法：1.引领并控制变化，自己带着别人玩；2.积极参与到变化中，谋定而后动，自己和别人一起玩；3.拒绝或抵制变化，最后的结果就是——被别人玩了！海兴应该积极使用第二种应对方法，才能确保不被伤害，张力非啊，把握好火候，得到自己想要的才是最重要的！——你的眼神杨 其实竞争对手之间的对抗也好，公司内部的斗争也好，无非都是为了让本公司或者个人利益最大化，而公司利益归根结底还是个人利益。也许，企业的拥有者或业务很强但缺乏斗争经验的人会很反感这些争斗，因为这些争斗会损害他们的利益。——身为一道闪电 看了觉得真是精彩。特别是代理商与厂商的博弈，什么时候应该如何博弈都是很有讲究的。如果时机不对，就会造成两败俱伤的结果；选对了时机，则能促进品牌的成长。如果只对一方面有利的的话，对品牌并没有大的好处。我对阿甘坚持做对公司有利的东西很佩服，从这点上，我觉得阿甘已经具备公司高层的能力了。——不知是谁了

《渠道无间》

编辑推荐

《渠道无间:第一部真实刻画渠道管理的小说》是第一部真实刻画渠道管理的小说。渠道下沉，推力，动力，阻力，势均力敌？渠道无间，友情，爱情，人情，卸磨杀驴？渠道管理，布局、入局，出局，胜券在握？

精彩短评

- 1、请回答下我，谢谢，我想换了
- 2、这是买给男朋友看的书，我以为会好看，谁知看了后觉得情节很简单。
- 3、很好，结合分销渠道管理相关书籍一起看，受益匪浅！
- 4、很久以前看过的，内容记得不是太清楚了，但应该挺不错的。
- 5、书质量不错，快递也很快，不过书皮好像旧了点，保护不太好
- 6、书挺不错的，渠道描写很深入
- 7、老板让我买几本书给同事们看，朋友推荐了这书，于是买回来给大家看，同事们都说不错，值得一读
- 8、他的评语是：还行吧，还可以吧，所以我原话转述
- 9、男人看的书商业人士有抱负创业的人可以看看虽然是小说但其中智慧比那些说教的要来得直接多期待还有后继
- 10、其中的治渠九道很有些意思，不过在内容中还是讲的不够系统，作者从渠道的角度去讲述商战，对做销售、做渠道的人有些启发，值得一看，不过看内容是不是还有两部书啊？
- 11、书本身没有什么问题，故事也受益匪浅！
- 12、和其他幾部商戰小說比起來要遜色一些。
- 13、现实生活中就是这样。
- 14、领导推荐的，适合渠道建设后期的时候看，里面讲了很多渠道法则和潜规则，但是只是针对山东早期市场，全国各地情况不一，视环境而定
- 15、11111111111
- 16、纸质一般，快递还过得去
- 17、内容有很多可借鉴之处。-----李树杰(路灯照明节电设备,13760629232)
- 18、商业的本质是利益,特别是现在一个丛林法则的社会。
- 19、我也是做电子行业的,是做零售.看这本书有助于更加了解厂家的渠道运作思路.小说情节紧凑,对人性的描写很到位.而作者长期的渠道运作经验为这本书的成功打下了良好的基础.推荐那些从事销售行业尤其是快速消费品行业的人买来看.
- 20、渠道无对错
- 21、经典好书啊！
- 22、感觉很真实。。
- 23、文笔一般，但渠道与厂商间的复杂还是表达出来
- 24、故事内容尚可，但是作者的文笔不敢恭维
- 25、书有点脏，但是不影响阅读，书是新书但可能放太久了，毕竟这本书也是5年前出版的了
- 26、没有我想的好看，自己也做渠道销售的。可是没有启发我的东西。一般吧
- 27、读完全书的感觉，前半部分的情节很精彩，后半部分感觉在为美好的结局而写的，不太现实了~~~
- 28、书的内容不错，就是封皮有点磨痕
- 29、很不错的一本书，比较接近现实生活。
- 30、商业的本质是什么？

利益！

有一个损友，叫丁约翰。他曾经把行业里最大的一个竞争对手逼出行业，但后来他被老板卸磨杀驴式地撵走。为了东山再起，他最后居然恬着脸去找到旧日的对手。由于有共同的利益，曾经的敌人终于还是联合了起来。

不同的行业有不同的游戏规则，有的行业适合直销，比如楼盘的销售；有的行业适合分销，比如《渠道无间》所涉及的IT行业。

在国外，工业品是属于直销的，但在国内，更多的是通过代理商运作，因为这比较“符合中国的国情”。

中国文化是个神奇的染缸，许多东西，到了国内就变了。比如，Dell在国外一直坚持直销的，但在国内Dell却试水了分销。

《渠道无间》

《渠道无间》就尝试着通过描写生产商和代理商之间博弈的商场故事，真实地还原了IT界的业态。

当年我还是电脑发烧友的时候，就知道上海的价格永远比中关村高，因为渠道商都在北京。上海的商人只能到北京总代那里拿货，自然价格就高了。看了这本书之后，我想上海的价格现在或许和中关村的持平了，因为“渠道下沉”了。

相比现在的书名，我还是喜欢它在天涯上连载的原名——《阳光下嘶叫的驴子》。

据说山东一些做阿胶的地方在杀驴之前，要把驴子放在日光下暴晒，所以才有“阳光下嘶叫的驴子”这个说法。

嘶叫的驴子是代理商生活的真实写照。

厂家最初为了低成本地开拓市场，往往喜欢让代理商（渠道商）冲在前面去打打杀杀。一旦代理商（渠道商）把局面做了出来，厂家就跳出来，说要做“渠道下沉”。这是亘古不变的商业规律。

我有一个朋友，最早替一个国外品牌做代理。通过几年努力，总算打开了局面。但厂商在协议期一到，就突然收回了代理权。他去理论，厂方翻出协议说，当初在协议上签署的是，期满后给你优先代理权。但现在我们自己运营品牌了，不需要代理商了。

我这个朋友只能郁闷了。

人大多是自私的，所以都喜欢个人利益最大化。

这就是“卸磨杀驴”的道理。

那么驴子如何自保呢？

能够生存下来的驴子，肯定是聪明的。他们能看清楚历史的趋势，并及时做出自保的措施。丁约翰算一个，他及时地把自己的核心能力从“忽悠”打造成“谋略”的能力。

《渠道无间》中的海兴公司也算一个。它把自己的核心能力放在了终端掌控上，并最终建成了全国连锁数码广场的模式。

我个人其实不看好这种模式。当初有家台湾公司，在大陆试水“3C”（Computer、Communications和Consumer Electronics）很快就因为资金链断裂就彻底消失了。写这篇文章的时候，我居然想不起名字。我也不看好宏图三胞和百思买。国美虽然暂时成功了，但这次一查，发现黄光裕后面居然站着这么多人。

Anyway，作者通过这个模式创新给了故事一个美好的结局。就如同《丁约翰的打拼》中那个融资租赁的商业模式。放在现在，投资商首先关心的就是现金流的问题，因此断然不会投资的。丁约翰的复仇也只能是水中望月。

还是回到开头的一句话，商业的本质是利益！

要在职场拼杀中生存下来的，我们也要做一个对老板、对同事有价值的人。

像当场要离开一样准备好，像永远要留下来一样去打拼。

这就是阳光下嘶叫的驴子应该具备的正确职业态度。

31、励志书籍希望对职场生存进步有所帮助

32、渠道和分销商和厂商都是相互博弈的关系，在IT渠道运作上，hp做的就很成功，下面至少设两级，全国总代和区域经销商，而对同一个产品型号，至少要两家总代去代理，总代在不同的地区又代理不同的型号，hp很精明，十分注重平衡总代间的势力，以免一家独大后威胁自己的利益，而区域经销商对于总代也是一样，总代一方面依靠几个大的经销商跑量，同时不断拓展中小代理商。区域经销商壮大了，也会要挟总代或厂商。

其实都是一样，利益最大化是商业游戏的基本。

33、在天涯上看过，名叫，在阳光下嘶叫的驴子；

文笔算不得特别好，但是故事很好，真实的阐述了在商场上怎样实现双赢！很有启发意义！不过，段位还是比较高的，要模仿就难了~

34、普通的故事书，能受益的地方很少

35、应该是灿坤吧。一楼。

36、总体感觉不错，细节方面欠缺

《渠道无间》

- 37、我认为这书比广告推荐的《对决》写的好
- 38、是老公一朋友推荐他买的，介绍说很贴切他们的实际工作，看后很有启发。
- 39、渠道现在为很多行业重视。本书普及了我关于渠道的一些基本常识，具有实战意义。受益非浅！
- 40、对渠道管理有一定的帮助，但是理论性稍差点。
从反面来进行渠道管理。
- 41、这个不是目前美的集团09年实现的渠道整合改组策略吗？
- 42、整体描述上还挺不错的，我是用1天半时间看完的，情节很不错。值得一读。
- 43、也比较符合现实。我是一口气看完的。
- 44、书从网上看过的,觉得还行又说出版书中加入了很多关于销售技巧的东西才买了的,但好像跟网上的差别不大
- 45、可能是因为第一次看这种书 有一点点收获 人情
- 46、作者是个圈子内的人，对圈子内的很多“潜规则”非常熟悉了解，通篇看来内容翔实、故事精彩；这个是一个完全靠渠道市场销售的公司的运作模式，相信熟悉的人也能看出来这个就是某个知名的电脑配件公司的故事，其中那个“治渠九道”令人发省，现实中这个是非常有效的管理手段，不仅仅是在渠道身上，同时可以可以用作公司内部——需要稍作修改；真实的销售过程也就是如此了，但该故事的某些细节确实有些模糊，也许这就是小说和现实的差别，但总体来说，这部小说写得非常精彩，值得珍藏。
- 47、渠道扁平化一个必然的皱式厂家和代理商的博易真实故事！
- 48、我的段数太低，写不出像样的评论。
这本书很真实，很逻辑，很现实。
看完后值得仔细回味，好好想想接下来该怎么做。
- 49、书皮看起来挺脏的，不像新的。。。
- 50、整体感觉较好,情节铺垫算是引人入胜,是一口气用一个晚上读下来的.只是情节主线显得有点单薄,不够峰回路转.当中涉及很多的商业行为,哪怕是间谍行为,似乎都直接或间接地为主人翁的成功铺路,有些环节略显牵强.但无论如何,仅仅将其作为一本消遣小说,确是一个不错的选择.本书的亮点在于对场景和人物对话的描写十分细致生动,有些章节很值得玩味.另外,本书也可作为一部渠道管理的生动入门教材.
- 51、IT渠道博弈的浓缩版。
- 52、更好的理解厂商与经销商的关系。还是有些受用的。
- 53、速度快，服务好，很喜欢
- 54、本着案例学习的态度读完这本小说。显而易见，这是个错误的决定——小说必然不是案例，不可以像案例一样先把整个背景交代的清清楚楚，但这也印证了“无巧不成书”的道理。但其中所讲述许多渠道销售理论还是很有借鉴意义，受益良多。作者在本书中一直从正反两面强调职场的职业素养的重要意义！这让我想到了自己一个销售大神同学的保持良好职业素养将销售做到极致的工作信条。从文艺和现实两个方面，再次证明职业素养的重要意义。
- 55、认真看了前面，后面就走马观花看看而已
感觉一般
- 56、买了不少此类书，这个很ok
- 57、厂商与代理，敌人与朋友，个中滋味，值得细细品味
- 58、比较简单，还可以
- 59、《阳光下嘶叫的驴子》这个名字是最初的名字，我认为更确切的反应主题。阿甘、张总、李总不都是在阳光下煎熬，奋力的走出每一步吗！人生如此！
- 60、从天涯一直在跟踪这本书，因为做一个代理商，正被厂家追杀，日子不好过。看看这些追杀我们的人的生活和心态，或许有帮助吧。
- 61、老板推荐的书，读吧
- 62、主要讲的是区域经理，甘长风为了实行“冠星电子”的销售渠道下沉的政策，所经历的一些经历。做过销售的人看看是很好的。但没有过销售经历，看起来入戏的可能性不大。
- 63、写的不错。把整个过程写的非常详细，所以才会感觉有点没看够，呵呵。做渠道的可以好好看看

《渠道无间》

- 64、这个还没看完，感觉一般，质量印刷也一般
- 65、本书的内容很真实，有可读性，有收获
- 66、老公说很好看的，只是书皮有点磨损
- 67、本书的前半部分写得还是挺好看的，能从小说中学到一些与经销商打交道和做市场的方法，很值得渠道销售人员参考借鉴。个人觉得小说后半部分有点草草结尾，就是在叙事，故事性不强，也没有得到像开头一样学到与经销商打交道与做市场的知识。
- 68、偶不懂什么渠道和代理，但还是觉得楼上的说的真对！在忙碌浮躁的生活中，人人都象嘶叫的驴子，痛苦焦躁无可奈何却又总得自得其乐~~~
- 69、渠道的核心在于在博弈中找到双方利益的平衡点。对于复杂纷繁的渠道环境，开始有那么一点感觉了。。。
- 70、首先，对商品我没有意见，本身我就是找那本书的。其次，卖家的发货效率，着实让人不敢恭维。周一的订单，真实情况是周四才发货。对此，我表示无语，可能是我只买了一本书。最后，是个很不怎么地的物流，几乎跟中通在一个效率档次上。综合一下，这次网购让人很无语。因此，给卖家评分较低。
- 71、精彩，经典，推荐一读
- 72、渠道无间
- 73、本来以为是一本讲渠道管理的专业书看了以后才知道是一本穿插着渠道管理的小说没有什么太复杂具体的专业知识但是当消遣的书看看还可以
- 74、为什么我会一下子买十几本呢，不是托，是真实交易，是因为单位领导读了以后觉得很好，所以给销售人员都发了一本。
- 75、在近来的职场商战类出版物中，这部小说应该说还是属于素质相对比较优秀的一本。对于做个IT的人都知道，IT的渠道建设时所有工作中非常重要的一个环节。小说的作者显然对于这一点非常有体会。并借助于IT渠道建设中当下非常热门的一个焦点——渠道下沉这个环节下手，展现了一个相对成熟的区域经理在面对这样一个渠道架构大调整时的应对。有很多思考还是对绝大部分IT圈子中做渠道的人有借鉴或者能让人有感同身受的共鸣。小说中发生的很多渠道细节就好像是我自己工作的重现。然而小说还是有一些让人觉得遗憾的地方。首先，如果作者能将自己在渠道管理方面的“治渠九式”有更深入的说明，并在小说相关环节展开的更加合理详细一些，那么这本小说就可以完全不输于当年《输赢》所创造的对直接客户的摧龙六式的神话。毕竟谁都知道在IT或者在绝大部分行业中，渠道和直接大客户销售就是业务的全部。其次，小说作者选择在渠道结构调整完毕之后就选择了结尾，并且以大白话的方式将各个人物主人公的最后命运说了一下。结尾相当的仓促。难免有虎头蛇尾之嫌。最后，小说人物的性格过于定式化，几乎看不出人物性格在整个故事当中的变化。有点像在看样板戏。我相信就算是再成功的区域主管也都有摔跟头的时候，有什么办法在遭受挫折之后重新成长起来，恐怕也是很吸引人的内容。总体而言，这本小说还可以看看。很多生态现象非常生动鲜活，让在IT这个圈子里的人有共鸣。

1、商业的本质是什么？利益！有一个损友，叫丁约翰。他曾经把行业里最大的一个竞争对手逼出行业，但后来他被老板卸磨杀驴式地撵走。为了东山再起，他最后居然恬着脸去找到旧日的对手。由于有共同的利益，曾经的敌人终于还是联合了起来。不同的行业有不同的游戏规则，有的行业适合直销，比如楼盘的销售；有的行业适合分销，比如《渠道无间》所涉及的IT行业。在国外，工业品是属于直销的，但在国内，更多的是通过代理商运作，因为这比较“符合中国的国情”。中国文化是个神奇的染缸，许多东西，到了国内就变了。比如，Dell在国外一直坚持直销的，但在国内Dell却试水了分销。《渠道无间》就尝试着通过描写生产商和代理商之间博弈的商场故事，真实地还原了IT界的业态。当年我还是电脑发烧友的时候，就知道上海的价格永远比中关村高，因为渠道商都在北京。上海的商人只能到北京总代那里拿货，自然价格就高了。看了这本书之后，我想上海的价格现在或许和中关村的持平了，因为“渠道下沉”了。相比现在的书名，我还是喜欢它在天涯上连载的原名——《阳光下嘶叫的驴子》。据说山东一些做阿胶的地方在杀驴之前，要把驴子放在日光下暴晒，所以才有“阳光下嘶叫的驴子”这个说法。嘶叫的驴子是代理商生活的真实写照。厂家最初为了低成本地开拓市场，往往喜欢让代理商（渠道商）冲在前面去打打杀杀。一旦代理商（渠道商）把局面做了出来，厂家就跳出来，说要做“渠道下沉”。这是亘古不变的商业规律。我有一个朋友，最早替一个国外品牌做代理。通过几年努力，总算打开了局面。但厂商在协议期一到，就突然收回了代理权。他去理论，厂方翻出协议说，当初在协议上签署的是，期满后给你优先代理权。但现在我们自己运营品牌了，不需要代理商了。我这个朋友只能郁闷了。人大多是自私的，所以都喜欢个人利益最大化。这就是“卸磨杀驴”的道理。那么驴子如何自保呢？能够生存下来的驴子，肯定是聪明的。他们能看清楚历史的趋势，并及时做出自保的措施。丁约翰算一个，他及时地把自己的核心能力从“忽悠”打造成“谋略”的能力。《渠道无间》中的海兴公司也算一个。它把自己的核心能力放在了终端掌控上，并最终建成了全国连锁数码广场的模式。我个人其实不看好这种模式。当初有家台湾公司，在大陆试水“3C”

（Computer、Communications和Consumer Electronics）很快就因为资金链断裂就彻底消失了。写这篇文章的时候，我居然想不起名字。我也不看好宏图三胞和百思买。国美虽然暂时成功了，但这次一查，发现黄光裕后面居然站着这么多人。Anyway，作者通过这个模式创新给了故事一个美好的结局。就如同《丁约翰的打拼》中那个融资租赁的商业模式。放在现在，投资商首先关心的就是现金流的问题，因此断然不会投资的。丁约翰的复仇也只能是水中望月。还是回到开头的一句话，商业的本质是利益！要在职场拼杀中生存下来的，我们也要做一个对老板、对同事有价值的人。像当场要离开一样准备好，像永远要留下来一样去打拼。这就是阳光下嘶叫的驴子应该具备的正确职业态度。

2、我的段数太低，写不出像样的评论。这本书很真实，很逻辑，很现实。看完后值得仔细回味，好好想想接下来该怎么做。

章节试读

1、《渠道无间》的笔记-第1页

渠道扁平化！

《渠道无间》

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