

<<根除渠道顽症>>

图书基本信息

书名：<<根除渠道顽症>>

13位ISBN编号：9787501949106

10位ISBN编号：7501949107

出版时间：2005-10

出版时间：中国轻工业出版社

作者：张鹤

页数：117

字数：30000

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：<http://www.tushu007.com>

## <<根除渠道顽症>>

### 内容概要

企业陷入处理和解决这些问题的泥潭，但却没有从自身的角度深入反省企业的急功近利、盲目铺货和随意纵容，正是渠道结构每况愈下的重要原因。

自身弊端引发的渠道冲突，却在渠道上去找解决办法，真是南辕北辙！

本书详尽剖析了产生渠道冲突的症结所在，并提出对应的解决方案，使企业能从自身的角度提升对渠道管理的水平，是所有管理、经营、维护产品渠道的从业者的最佳案头实务指南。

<<根除渠道顽症>>

书籍目录

第一部分 渠道病症 第一章 赊销是一把双刃剑 病症：赊销，回款难 处方：1 慎重选择，化害为利  
2 回款制度是保障 3 控制发货速率 第二章 窜货，喜忧参半 病症：肆虐的“野马” 处方：1  
“固本清源” 2 堵截策略 第三章 经销商“变节” 病症：可怕的“变节” 处方：1 用“战略关  
系”栓牢你的经销商 2 不要忽视经销商投诉 3 解除经销商后顾之忧 4 客户预警管理：“亡  
羊补牢”为时不晚 第四章 忽视终端 病症：终端拦截：功亏一篑 处方：1 把产品铺市进行到底  
2 陈列讲究艺术 3 理货：“靓”出你的产品 第五章 不听话的“大户” 病症：“投鼠忌器”的苦  
恼 处方：1 铁腕斩大户 2 分类智对大户 第二部分 渠道手术 第一章 渠道设计：量体裁衣 第二章  
选择渠道成员：只选对的不选贵 第三章 激励渠道成员，找准敏感神经 第四章 管理渠道冲突：良性还  
是恶性 第五章 维护渠道网络：保持动脉活力

## <<根除渠道顽症>>

### 编辑推荐

《根除渠道顽症:经益求精系列9》:渠道如同企业营销的血管，一处不通处处受阻，如何根治你的渠道顽症，参照我们的处方对症下药即可药到病除。

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:<http://www.tushu007.com>