

<<如何激活经销渠道>>

图书基本信息

书名：<<如何激活经销渠道>>

13位ISBN编号：9787801972415

10位ISBN编号：7801972414

出版时间：2005-6

出版时间：企业管理出版社

作者：熊超群

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>

<<如何激活经销商渠道>>

内容概要

在商场上有着这样一个产品市场成功的“5-3-2原则”：50%靠产品，30%靠销售执行，20%靠营销策划。

本书用通俗简明的语言阐述了营销渠道的三大矛盾、掌控方法、手段、评估原则及方法、激励政策等，让你对营销渠道有全面的了解及应对计策。

该书是影响力教育训练集团的经典营销教程，也是企业管理者和营销人员的圣经。

<<如何激活经销渠道>>

书籍目录

第一章 对渠道进行综合掌控

一、掌控渠道的两个原则

原则一：充分利用资源

原则二：渠道要稳定而操作性好

二、掌控渠道的三大矛盾

矛盾之一：划定区域与增加销量

矛盾之二：激励还是打击

矛盾之三：独家代表与多元化

三、掌控渠道的十二招法

欲擒故纵法（1）

谷擒故纵法（2）

<<如何激活经销渠道>>

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>