

<<八大步骤防窜货>>

图书基本信息

书名：<<八大步骤防窜货>>

13位ISBN编号：9787807281184

10位ISBN编号：7807281189

出版时间：2006-1

出版时间：广东经济

作者：梅明平

页数：311

字数：233000

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>

<<八大步骤防窜货>>

内容概要

《八大步骤防窜货》一书是作者从实际工作中总结出来的一套行之有效的窜货管理方法，同时，也是对最近十年中，在各种刊物杂志上对窜货的各种探讨和研究的一个总结。希望本书的内容和提供的方法通史对企业营销工作者、学院学生和教师，三研究和防止窜货时有一定的参考作用。

《八大步骤防窜货》是一本非常难写的书，没有作何教科书参做参考。为了能尽量使读者了解目前中国营销界关于窜货方面的研究、探讨和实践的情况，需要在网上以及各种营销类杂志上收集相关方面的资料，并进行整理和编辑。

<<八大步骤防窜货>>

书籍目录

导论 第一节 计划经济时代商品流通渠道的特点 第二节 现阶段商品流通渠道的特点 第三节 窜货 第四节 导致窜货的诱因 第五节 窜货在产品生命周期不同阶段对销售的影响 第六节 窜货的危害 第七节 窜货管理的必要性

步骤一 建立市场督察部 第一节 组织架构调整 第二节 督察部人员配置和职责 第三节 加强督察,提升执行力

步骤二 标注经销商识别码 第一节 经销商识别码的种类 第二节 标示识别码的原则 第三节 标示别码的技巧 第四节 经销商识别码在实践中出现的问题 第五节 识别码技术介绍

步骤三 经销商选择与区域划分 第一节 经销商选择与区域划分 第二节 经销商选择 第三节 区域划分

步骤四 畅销产品供货限制 第一节 不同类型的产品窜货影响不一样 第二节 促销“促成”窜货 第三节 不限制供货的危害 第四节 供货限制的方法

步骤五 合理建设返利系统 第一节 返利是诱惑经销商窜货的根源 第二节 不同的返利 第三节 选择一种有利的形式兑现返利 第四节 量力而出 第五节 建设返利系统关键点 第六节 建设防窜货的返利系统

步骤六 成立经销商行会 第一节 建立经销商行会势在必行 第二节 经销商行会建立还需企业牵头 第三节 经销商行会的职能与职责 第四节 建立经销商行会的步骤

步骤七 窜货处罚 第一节 有奖有罚 第二节 窜货处罚要“有法可依” 第三节 制定处罚标准的技巧 第四节 规范处理程序 对处罚的益处 第五节 建立窜货处理程序 第六节 窜货处罚的标杆《经销商市场秩序公约》

步骤八 签订经销商合同

总论 防窜货体系建设与执行 第一节 防窜货体系建设 第二节 建设从生产到销售的执行系统

<<八大步骤防窜货>>

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>