

<<网罗天下>>

图书基本信息

书名：<<网罗天下>>

13位ISBN编号：9787810795456

10位ISBN编号：7810795457

出版时间：2005-11

出版时间：广东暨南大学

作者：高金城

页数：418

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>

## <<网罗天下>>

### 内容概要

销售渠道网络是最重要的企业资源和无形资产之一，它可以为企业创造一种竞争优势，成为企业的核心竞争力。

要竞争激烈的市场环境中，谁拥有四通八达的销售渠道网络，谁就可以决胜市场。

《网罗天下：销售渠道人力资源资金运营》主要阐述如何建立，管理和完善销售渠道网络。

对企业在此销售过程中面临的实际问题，如人力资源（企业销售中员、渠道网络成员、工厂关系）、资金运营（渠道成本、价格政策、购销业务、应收账款）、网络运作（促销、供应链、信息系统）等进行了具体分析，并在总结当前渠道主要矛盾（如窜货、大客户等）的基础上，提出了渠道变革与创新的对策。

书后附有产品管理、客户管理、营销人员管理、销售业务管理之一系列实用营销资料。

## 书籍目录

前言第一章 销售渠道网络概述第一节 初识销售渠道网络一、什么是销售渠道网络二、销售渠道网络的基本结构三、销售渠道网络的分类四、销售渠道网络的结构关系第二节 销售渠道网络的功能和作用一、销售渠道网络的功能二、销售渠道网络的作用第三节 销售渠道网络成员一、经销商和代理商二、批发商和零售商本章案例：案例一：联想渠道--坐享转型之成案例二：TCL渠道制胜第二章 销售渠道网络设计第一节 销售渠道网络设计的前期工作一、分析当前营销环境二、识别渠道设计的需求三、分析消费者的服务需求第二节 销售渠道网络的设计一、销售渠道网络设计的含义二、销售渠道网络设计的流程三、销售渠道网络设计的目标四、销售渠道网络设计应考虑的因素五、销售渠道网络的布局六、销售渠道网络设计应注意的问题第三节 构建销售渠道网络的策略一、自建分销渠道网络二、借用中间商的分销渠道网络三、整合中间商的分销渠道网络第四节 渠道方案的评估和选择一、渠道方案的评估二、渠道方案的选择本章案例：案例一：销售渠道再造令固特异轮胎获得新生案例二：澳柯玛将直销触角伸向农村第三章 销售渠道网络人力资源管理第一节 企业销售人员的管理一、销售人员的选择二、销售人员的考核三、销售人员的激励第二节 中间商的管理一、中间商的选择二、中间商的评价三、中间商的激励第三节 构建新型的厂商关系一、厂商关系的现状二、构建新型的厂商关系三、构建新型的厂商关系要着重解决的问题四、构建新型厂商关系的战略一以和联商五、构建新型厂商关系的方法一客户管理本章案例：案例一：构建和谐厂商关系案例二：唯美--经销商的学校第四章 销售渠道网络的资金营运第一节 销售渠道网络的成本控制一、销售渠道网络成本分析二、销售渠道网络成本预测三、销售渠道网络成本控制第二节 销售渠道网络的价格政策一、价格政策的制定二、价格管理-第三节 赊销业务的管理一、渠道网络成员信用管理二、赊销业务管理的内容第四节 应收账款的管理一、应收账款管理概述二、应收账款相关政策的制定。三、应收账款管理方法四、应收账款的跟踪管理五、预防坏账发生本章案例：案例一：三株公司自营渠道的成本风险案例二：数字音乐就是渠道革命第五章 销售渠道网络的物流管理第一节 物流信息管理一、物流信息管理概述二、物流信息系统的内容与模块三、物流信息系统的设计第二节 现代物流管理一、物流及其要素二、物流的功能及管理途径三、物流管理的关键策略第三节 第三方物流一、第三方物流及其分类二、第三方物流公司的选择三、第三方物流战略设计与实施要点第四节 配送管理一、配送中心管理的内容及其模式二、配送中心的作业流程及其管理三、配送中心的成本控制四、降低配送成本的策略五、配送中心管理变革的几大趋势第五节 供应链系统管理一、现代物流与供应链管理二、供应链管理的作用三、供应链管理的特点四、供应链管理的实施本章案例：案例一：海尔集团的物流战略案例二：云南白药成功的物流管理第六章 销售渠道网络的变革、创新和完善第一节 渠道矛盾聚焦一、窜货二、大客户三、水平型渠道冲突第二节 渠道变革与创新一、销售渠道网络的变革二、销售渠道网络的创新第三节 渠道网络的调整与完善一、销售渠道网络的调整二、销售渠道网络的完善本章案例：案例一：统一润滑油：渠道在手，如何整合案例二：美的--从“精耕细作”到“决胜终端”附录一、产品管理常用表格二、客户管理常用表格三、营销人员管理常用表格四、业务管理常用表格五、应收账款的结算公式参考文献

编辑推荐

阐述销售理论，提供现实方案。

#### 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>