

<<分销渠道设计与管理>>

图书基本信息

书名：<<分销渠道设计与管理>>

13位ISBN编号：9787501785698

10位ISBN编号：7501785694

出版时间：1970-1

出版时间：中国经济出版社

作者：居长志，郭湘如 著

页数：166

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>

<<分销渠道设计与管理>>

内容概要

本教材突出体系上的创新，从基本理论到分销方式、再到渠道构建和渠道管理，内容逻辑性强、延展清晰；注重与企业营销实践的结合，反映企业渠道设计与管理的实际运作、解决实际问题，操作性、实用性强；力求编写体例有所创新，每章开篇提出本章的“学习目标”，使读者明确本章的知识点和技能点，通过“导入案例”吸引读者对本章内容的关注，在每章后辅以“复习题”和“案例分析”，帮助读者提高分析、解决实际问题的能力。

根据以上特点，本教材不仅可作为高职高专教材，也可用来培训企业的营销管理者和营销人员。

<<分销渠道设计与管理>>

书籍目录

第1章 解析企业分销渠道1.1 商品分销与分销渠道1.2 企业营销与分销渠道1.3 分销渠道管理的内容
第2章 营销渠道的结构与功能2.1 分销渠道结构2.2 分销渠道职能和流程2.3 分销渠道系统模式
第3章 商品分销传统渠道3.1 零售3.2 批发3.3 经销和代理第4章 商品分销新渠道4.1 无店铺销售
4.2 连锁经营4.3 特许经营4.4 网上直销第5章 国际分销渠道5.1 国际分销渠道的概念和特征
5.2 国际分销渠道中的中间商5.3 国际分销渠道的管理第6章 制定分销渠道战略6.1 分销渠道战略概述
6.2 制定分销渠道战略6.3 分销渠道战略选择第7章 分销渠道设计7.1 分销渠道设计概述7.2
分销渠道设计程序7.3 选择最佳的分销渠道方案第8章 分销商选择与市场开发8.1 分销商选择的
原则与程序8.2 分销商选择标准8.3 市场开发与分销商选择策略第9章 渠道控制与冲突管理9.1 渠道力
9.2 渠道控制9.3 渠道冲突第10章 渠道的管理与改进10.1 渠道管理概述10.2 渠道成员激励
10.3 渠道成员的绩效评估与审计10.4 渠道改进第11章 分销渠道中的信息管理11.1 分销渠道信息
系统概述11.2 分销渠道信息系统11.3 客户信息管理和客户关系管理11.4 渠道信息管理技术第12
章 分销渠道中的物流管理12.1 商品分销与物流管理12.2 订单处理12.3 商品运输管理12.4 仓储
管理12.5 供应链管理与第三方物流参考文献

<<分销渠道设计与管理>>

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>