

<<经销商创新赢利模式>>

图书基本信息

书名：<<经销商创新赢利模式>>

13位ISBN编号：9787807287018

10位ISBN编号：7807287012

出版时间：2007-10

出版时间：广东经济出版社

作者：潘文富

页数：168

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>

<<经销商创新赢利模式>>

内容概要

在利润日益稀薄的今天，除了价差，经销商怎样才能另辟蹊径，找到使自己利润倍增的方法？本书从：关于经销商的创新赢利模式、赚厂家的钱、赚同行的钱、赚员工的钱、其他赢利模式、衔接与筹备六个方面介绍了经销商创新赢利的模式。

<<经销商创新赢利模式>>

作者简介

潘文富，安徽巢湖人 森潘纺织品贸易（上海）有限公司总经理 上海森潘企业管理咨询有限公司总经理 《经销商经管技术交流》杂志主编 中国经销商研究发展中心（DDRC）研究员 国资委商业技能鉴定中心《经销商管理师》职业标准教材起草人 国资委商业技能鉴定中心《现代卖场管理师》职业标准教材起草人 1994年接手家族生意，作为私营经销商业主，进入消费品经销行业 1998年起进入生产企业工作，专业从事经销商的管理及培训工作，同年开始建立经销商内部管理及厂商关系等方面的研究课题 2004年起，开设咨询公司，专业从事经销商 / 卖场事务咨询 Email:panwenfu@vip.sina.com

<<经销商创新赢利模式>>

书籍目录

第一章 关于经销商的创新赢利模式 1-1 经销商的昨天、今天与明天 1-2 经销商发展面临的五大问题
1-3 经销商现有赢利模式分析 1-4 创新赢利模式的概述和利润来源 1-5 经销商采取新赢利模式的
紧迫性 1-6 经销商的核心作用与赢利 1-7 经销商突破困境的五种赢利模式第二章 赚厂家的钱 2-1
区域市场的促销活动代理 2-2 促销员的代管 2-3 本地市场的运营商 2-4 区域经销商开发代理 2-5
终端广告代理 2-6 市场监察 2-7 帮厂家做培训 2-8 替厂家组织经销商年会 2-9 市场数据的收集
2-10 新品的试验田 2-11 换个角度要支持第三章 赚同行的钱 3-1 成立协会 3-2 公关代理 3-3 经
管咨询 3-4 电脑化管理系统的导入 3-5 中介专家 3-6 卖场谈判代理 3-7 杂务代理 3-8 当厂家基
层人员的人事顾问第四章 赚员工的钱 4-1 28个员工和28个老板 4-2 双向人力资源使用 4-3 员工内
部承包 4-4 把员工变成下线客户第五章 其他赢利模式 5-1 制造封闭终端 5-2 开设连锁终端 5-3 整
合小终端 5-4 开专卖店 5-5 经销商与大学生的双赢之道第六章 衔接与筹备 6-1 人脉的提前筹备
6-2 关于合伙人

<<经销商创新赢利模式>>

编辑推荐

《经销商创新赢利模式》文笔风趣，内容浅显易懂，案例真实，具有很强的可操作性，适合工作繁忙的厂商人员和经销商在闲暇时阅读。

<<经销商创新赢利模式>>

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>