

创建销售渠道优势



[创建销售渠道优势_下载链接1](#)

著者:(英)劳伦斯·G·弗里德曼 蒂莫西·R·弗瑞

出版者:中国标准出版社

出版时间:2003-1

装帧:平装

isbn:9787506621601

本书是第一部系统、全面地论述公司在发展高性能的走向市场体系时面临挑战的著作。它为以下关键问题提供了明确的答案：什么是销售渠道？如何来提高市场份额、增加销售收入和提高利润？如何开发最佳新渠道？如何整合管理多种渠道？该书列举了一系列富有见解的实用实例，为企业寻求、开发并整合使用创新销售渠道提供了战略性指导方法，引导企业逐步实现与消费者行为的重大变化，协调同步，对企业持续增长和提高竞争实力有着重要意义。

作者介绍:

劳伦斯·G·弗里德曼

国际公认的渠道战略专家。客户包括莲花公司、AT&T、佳能、康柏、微软以及Bell Atlantic。参与了畅销书《使合作走向正确的道路》(McGraw-Hill, 1996)的编著。在《

销售及主要帐项管理》期刊上负责评论专栏。他的公司，销售战略研究所，帮助客户识别并评估新的走向市场商机，主办有关渠道战略的专题讨论会和研讨会。弗里德曼先生经常作为特约嘉宾，在美国、欧洲及亚洲等地发表其销售及渠道战略的演说。芝加哥大学文学硕士。

蒂莫西·R·弗瑞

牛津协会(位于Bethesda,Maryland)首席执行官。牛津协会，全球领先的走向市场咨询研究机构及总裁培训基地。客户包括IBM、Xerox、Marriott及Fidelity投资公司，业务范围小及北美洲、欧洲及远东地区。弗瑞先生曾经工作于波士顿咨询集团公司和Mercer管理咨询公司。喻佛商学院工商管理硕士。

目录:

[创建销售渠道优势_下载链接1](#)

标签

营销

渠道管理

渠道

想读这本书

渠道艺术

管理

广告学

市场营销

评论

这是介绍IT渠道最好的书籍，其他的都是效仿此书。

[创建销售渠道优势 下载链接1](#)

书评

[创建销售渠道优势 下载链接1](#)