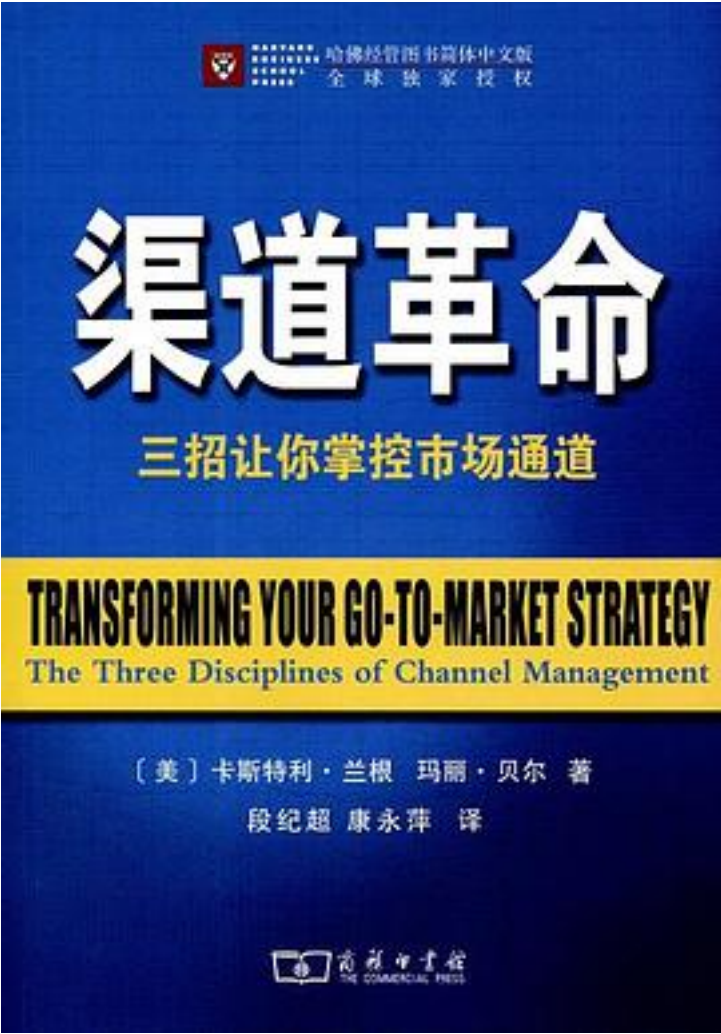


渠道革命



[渠道革命_下载链接1](#)

著者:[美]卡斯特利·兰根

出版者:商务印书馆

出版时间:2012-2

装帧:平装

isbn:9787100083676

本书作者积极倡导了一个强有力的新方式：即企业需要一个渠道管家。书中指出，身处

分销渠道中的任一成员都可承担管家的角色，并创建一个有效的、能持续改进并且实现双赢的渠道战略。作者在本书中解释了如何：

- 规划行业渠道——包括确定诸多变化背后驱动因素的方法，在特定行业的需求链及各种渠道的能力和成本方面经常发生这些变化。
- 建立并重构自己的渠道，更好地服务顾客——这里强调相关战略，在顾客需求和企业的分销渠道能力之间达致平衡。
- 调整企业分销渠道的价值链——包括相关策略，确保所有相关方通力合作以优化渠道运作，同时也确保参与者能有效地解决争端并获得合理的回报。

本书立足长远，阐述了一个设计及管理渠道的全新模式，它将使企业在夯实自身财务成果的同时，帮助顾客和合作伙伴增加价值。

作者介绍:

目录:

[渠道革命_下载链接1](#)

标签

营销

美国

渠道

段纪超

经济史

外国

商务印书馆

卡斯特利·兰根

评论

越读越发现好像这本书的问题不在于内容不精彩，而在于翻译太生硬。很多词都是直译，放到段落中看相当没有连贯性，甚至有时候前一句跟后一句都不搭调。希望商务印书馆以后能认真一点吧

书写的有点早了 有些看似平常的观念看起来有点落后。早点儿出版的话应该还不错～

[渠道革命_下载链接1](#)

书评

跟之前看到的定位一书略有不同，本书文字稍显生硬，更像是一部教科书，读起来不那么有趣。但是内容是一定高效有用的。书中设立了渠道的三个基本原则，并围绕这三个原则进行讨论，并发散。我才读到第三章，略显吃力，可能非本专业出身吧。希望之后能够加快理解的脚步

[渠道革命_下载链接1](#)