

# 白酒经销商手册



[白酒经销商手册 下载链接1](#)

著者:何足奇

出版者:广东经济出版社

出版时间:2003-9

装帧:

isbn:9787806775196

《白酒经销商手册》主要内容：沿用传统的经营管理，注定是要在市场发展的大浪淘沙中衰亡；没有目标，没有依据的创新给经营带来的损失也是巨大的。因此，笔者根据多年的营销实战经验，结合经销商的实际经营管理需求，从白酒的行业背景、品牌创建以及经销商的区域市场实战出发，撰写了这本书，希望能够给迷茫中的经销商一点启发，一点帮助。并衷心祝愿所有的经销商朋友不断发展，做大做强，跟上市场发展的步伐，创造更辉煌的明天！

作者介绍:

目录: · 上篇 · 掀起白酒的盖头来  
一 中国白酒之怪现象

白酒十八怪  
白酒OEM引发的行业危机  
巨额广告的阴影  
错误规则下的可怕游戏  
中国白酒营销存在的问题  
二 白酒品牌的价值在哪里  
品牌与文化  
寻找白酒品牌的核心价值  
白酒品牌的开发策略  
双品牌战略  
• • • • • (收起)

[白酒经销商手册\\_下载链接1](#)

## 标签

白酒经销

## 评论

-----  
[白酒经销商手册\\_下载链接1](#)

## 书评

可能与作者当时写的年代比较早有关。  
非常理论化，老实说，也谈不出来什么大的问题所在，可能是写作风格，说教成份比较多。一本书要写得如何让读者觉得好看，有用，可以反复看呢？  
的确是要好好去思考。

-----  
[白酒经销商手册\\_下载链接1](#)