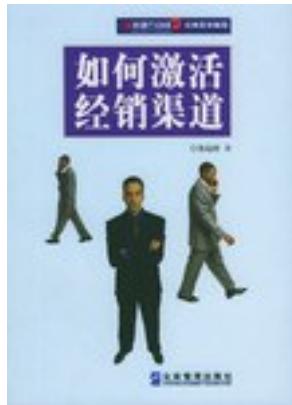


如何激活经销渠道



[如何激活经销渠道 下载链接1](#)

著者:熊超群

出版者:企业管理出版社

出版时间:2005-6

装帧:平装

isbn:9787801972415

在商场上有着这样一个产品市场成功的“5-3-2原则”：50%靠产品，30%靠销售执行，20%靠营销策划。

本书用通俗简明的语言阐述了营销渠道的三大矛盾、掌控方法、手段、评估原则及方法、激励政策等，让你对营销渠道有全面的了解及应对计策。该书是影响力教育训练集团的经典营销教程，也是企业管理者和营销人员的圣经。

作者介绍:

目录: 第一章 对渠道进行综合掌控

一、掌控渠道的两个原则

原则一：充分利用资源

原则二：渠道要稳定而操作性好

二、掌控渠道的三大矛盾

矛盾之一：划定区域与增加销量

矛盾之二：激励还是打击

矛盾之三：独家代表与多元化

三、掌控渠道的十二招法

欲擒故纵法 (1)

谷擒故纵法 (2) <

• • • • • (收起)

[如何激活经销渠道](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[如何激活经销渠道](#) [下载链接1](#)

书评

[如何激活经销渠道](#) [下载链接1](#)