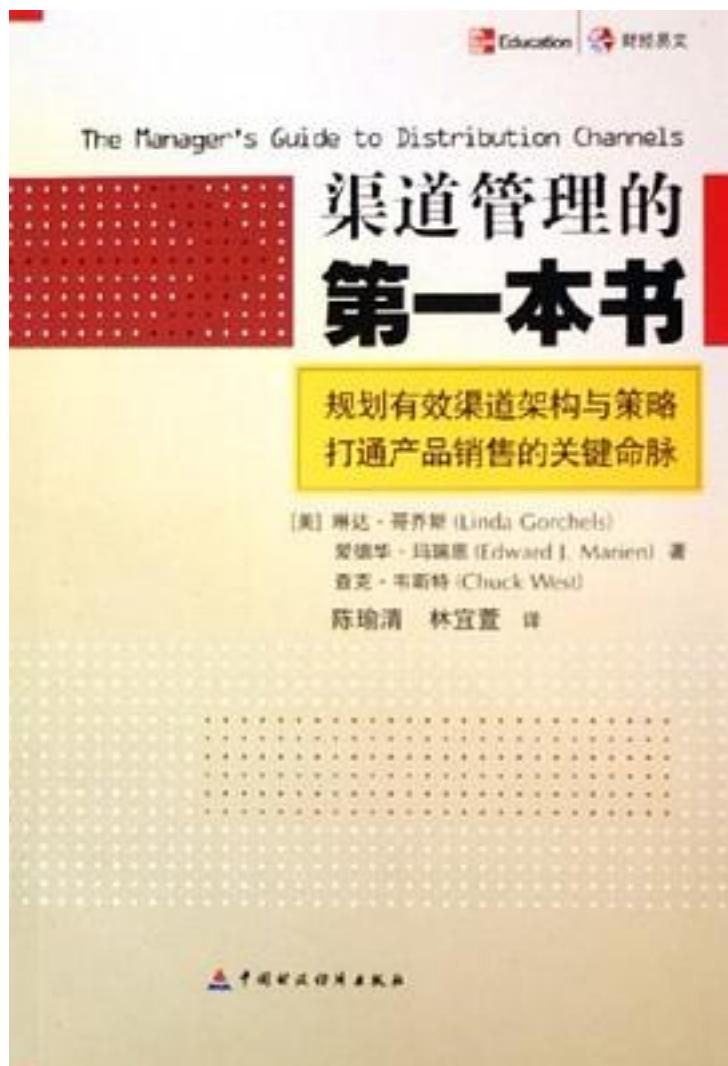


渠道管理的第一本书



[渠道管理的第一本书_下载链接1](#)

著者:[美] 琳达·哥乔斯

出版者:中国财政出版社

出版时间:2005-10

装帧:简裝本

isbn:9787500582946

一家企业即使拥有优秀的产品、强大的营销攻势和合理的价格，如果不能很好地管理自己的渠道，市场占有率仍然可能下滑。很多企业渠道管理的具体执行通常分散于企业的市场部、企划部、销售管理、物流管理、区域销售等各级部门，各部门根据各自的理解实施着渠道管理的片段内容，而没有建立一套完整的渠道管理体系。本书为经理人讲解了渠道管理的完整流程，能够让他们理解渠道和供应链管理的原则，帮助他们在当今的渠道环境中获得更大的收益。

通过阅读本书，你将能够做到：

- 最高效地管理你的渠道；
- 彻底改造你的渠道策略；
- 大大提高你的渠道销售业绩。

本书是为了想要改善将产品和服务送达终端客户的渠道效率与效益的经理人和高层主管所设计的。所有分销策略的制定者和执行者，都可以从本书所提出的具体系统架构中获益。

琳达·哥乔斯，任教于美国威斯康辛大学麦迪逊分校商学院的管理研究所，为高级经理人营销课程负责人，并曾在威瑞保险(VEREX Assurance)、温西·布朗出版社(Wm. C. Brown Publishers)及利尔·西格勒公司(Lear-Siegler, Inc.)等企业从事产品及营销管理工作。现在，她定期为摩托罗拉(Motorola)、米勒集团(The Miller Group)等企业进行课程讲授。著有畅销书《产品经理的第一本书》(The Product Manager's Handbook)和《产品经理的第二本书》(The Product Manager's Field Guide)，本书是作者最新的著作。

作者介绍：

琳达·哥乔斯

任教于威斯康星大学商学院 (University of Wisconsin School of Business)，是高级经理人营销课程的负责人。曾为众多跨国公司提供培训，并著有《产品经理的第一本书》(The Product Manager's Handbook) 和《产品经理的第二本书》(The Product Manager's Fieldguide)。

爱德华·马里恩

任教于威斯康星大学商学院，是供应链、采购和物流管理课程的负责人，在各类专业期刊上发表了大量文章。

查克·韦斯特

任教于威斯康星大学商学院，是高级经理人销售课程的负责人。在提高经销商的销售业绩方面有长达30年的工作经历，曾与特灵空调公司 (Trane)、3M公司和万利多公司 (Manitowoc Ice) 等著名企业紧密合作，以提高经销商销售业绩。

目录：

[渠道管理的第一本书 下载链接1](#)

标签

渠道

管理

营销

渠道管理

商业

管理， 营销， 渠道管理， 渠道开发， 渠道维护

渠道维护

产品经理

评论

也许这本书更适合传统渠道，也许是现在的水平不足以理解。作者确实是比较有名的，但是本书似乎不适合现在虚拟渠道。

[渠道管理的第一本书 下载链接1](#)

书评

[渠道管理的第一本书 下载链接1](#)