

营销渠道



[营销渠道_下载链接1](#)

著者:

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2008-8

装帧:

isbn:9787300095257

《营销渠道》(第7版)由世界著名大学的四位权威学者联袂编著，堪称营销渠道研究与管理方面的一部扛鼎之作，被世界许多著名高校（包括美国西北大学、麻省理工学院等）选为指定教材，并深受企业界的广泛好评。《营销渠道》经过多次再版，第7版为最新版。本版涵盖了来自多学科（营销、战略、经济学、社会学、法律和政治制度等）的大量文献、研究成果、实践和观点，并运用全球范围内的渠道管理的最新案例，向读者展示了如何将产品和服务从原始地点转移至消费地点的全过程。书中强调了营销渠道是企业战略的一个关键要素，企业可以通过有效地设计、开发、保持和管理营销渠道中的关系来获得持续竞争优势。

作者介绍:

目录:

[营销渠道_下载链接1](#)

标签

营销

渠道

市场营销渠道

管理

营销/市场

市场

工商管理经典译丛

Marketing

评论

一本好书，让翻译给毁了！

这本书译得还是不错的，公司名方面没有较早出版的书那么搞笑。

主要讲的快消品的渠道方面，但是对其他行业也有很强参考意义，作为渠道成员，如何创造服务产出这个事情引起来自己很多思考

管院老师翻译的书还真是多啊...

写得一般，翻译一般

既然新经济是一种思潮，就必然会影响到所有传统经管领域。不存在“专门研究新经济”的学科。渠道可以被认为是“商业模式”的（最小）分析单元。不定量只定决策流程是妥当而可操作的。然后，1、网络上的评论家/咨询师/媒体人别他妈以为自己“熟悉”商业模式就沾沾自喜，组织关系的核心研究还没碰到呢。这水准就唬唬外行人。2、本书的翻译者的语言和学术水平都属于可以让企业破产的级别。

开阔一定视野的书，翻译的应该不怎么样，很多话读起来太晦涩。。

国外引进来的经管书籍的翻译还是一如既往的屎

架构很高，目前渠道的水平达不到这个水平，要后续多翻翻。

工具书有工具的用途

明天要考试的人伤不起，老师~~~，答案好难找啊啊啊

还在读，不知道是不是翻译的原因，读起来非常晦涩，但是内容确实不错

[营销渠道 下载链接1](#)

书评

营销渠道 渠道流

所有的渠道成员都将其注意力集中在终端用户之上，这才是至关重要的。
市场导向，聚焦最终客户；有效的聚到管理，使得产品与信息顺畅流通；有效的物流
管理多渠道的消费者体验
渠道流一般应该有那些能够增值或减少成本的渠道成员来共享。
在今天的零售市场中...

[营销渠道_下载链接1](#)