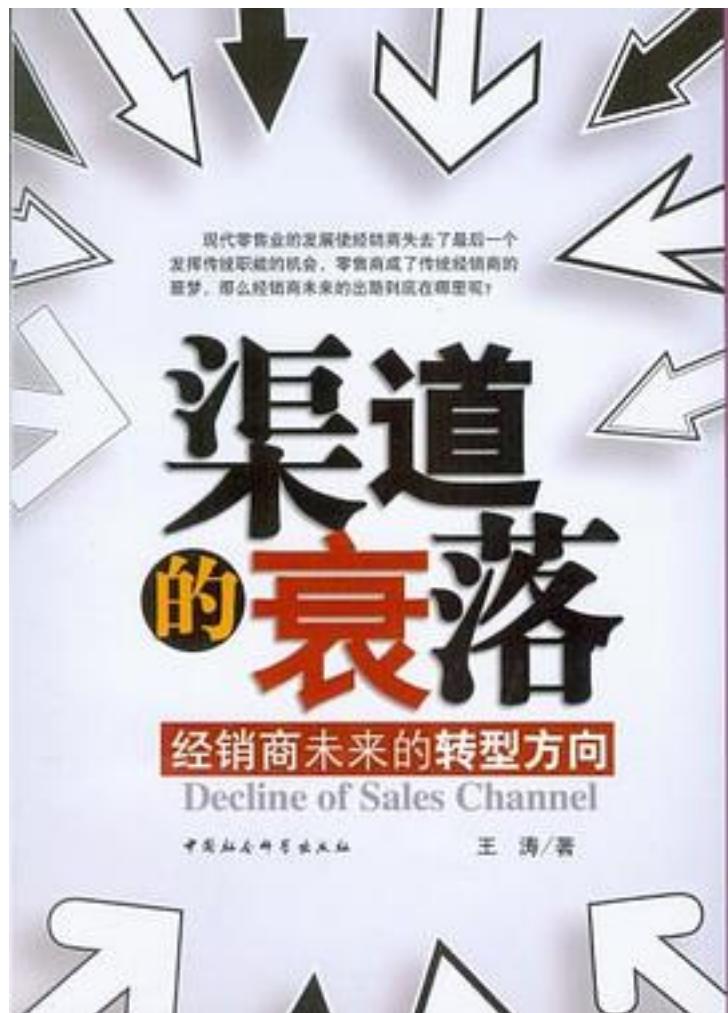


# 渠道的衰落



[渠道的衰落 下载链接1](#)

著者:王涛

出版者:

出版时间:1970-1

装帧:

isbn:9787500472025

《渠道的衰落:经销商未来的转型方向》是《货架上的战役》的姊妹篇，作者在培训过

程中有感于广大经销商对行业发展前途及转型方向的热切关注和对相关问题的迫切需要，专门撰写了这部书稿，详细分析了经销商在现代零售业的变革中所处的不利地位及具体的转型方向，旨在指导国内经销商根据市场的变化调整经营策略，发掘本企业优势及早转型，以应对现代营销所发生的质变，为不同类型经销商指出了既顺应市场需要又切合企业利益的出路。

一直以来，经销商都是一个经常被人忽略的弱势群体，不仅受到来自厂商和零售商的双重压力，而且国内的管理界和学术界也并没有把经销商作为研究的重点。《渠道的衰落:经销商未来的转型方向》认为，一个行业中有无传统的经销商职能存在，以及经销商是否在执行这个行业所需要的正确职能，直接影响这个行业中供应链的效率，其实最终还是反应到了消费者在这个行业中所花费金钱的多少，同时也代表了这个行业的整体竞争能力。经销商环节的整合是整个供应链整合的关键一步，因此在任何国家市场和行业中都是一个必然要解决的问题，所不同的只是整合的时机问题而已。那么，对于独立的经销商来说，找到正确的出路就意味着找到未来的生意机会，意味着经销商企业的生存和持续发展。那么在国内市场上，到底经销商新的出路在哪里？如何寻找经销商在供应链中的新职能呢？这正是《渠道的衰落:经销商未来的转型方向》所着力解决的问题。

揭秘供应链内部利益斗争的真相。剖析厂商、经销商、零售商三者之间的博弈。揭示传统经销商退出供应链的根本原因。探索零售商要求取消经销商的内在因素。为经销商提供了判断转型时机的方法。分析了影响经销商转型方向的5个因素。为不同类型的经销商提供了6种转型方向。为经销商提供了一套判断转型方向的方法。指出厂商采取直供模式的风险。

作者介绍:

目录:

[渠道的衰落](#) [下载链接1](#)

标签

管理

产业

评论

比较浅显

[渠道的衰落\\_下载链接1](#)

书评

[渠道的衰落\\_下载链接1](#)