

渠道为王



[渠道为王_下载链接1](#)

著者:影响力中央研究院教材专家组

出版者:

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787121076138

《渠道为王:销售渠道建设3部曲》通过选渠、开渠、护渠3部曲，深入剖析了渠道结构设计、渠道成员选择、渠道产品线梳理、渠道价格引擎启动、渠道终端铺货、渠道成员管理、渠道物流管理、渠道账款管理及渠道绩效评估等现实问题，为在渠道管理中陷入困境的企业提供了实战经验和系统解决方案。《渠道为王:销售渠道建设3部曲》不仅可以作为企业中高层管理者的指导工具，而且可以作为企业内部培训的教材，同时也是大、中专毕业生进行职业化训练与学习的辅导用书。

作者介绍:

目录:

[渠道为王_下载链接1_](#)

标签

营销渠道

营销

营销渠道理论

营销管理

渠道营销1

产品经理

市场营销

经济

评论

案例陈旧，还常举什么XX公司XX企业，一点真实性都没有。求渠道实战书，要真实的干货，而不是这种长篇大论的形式主义。

啥啊

质量ok

此书最有价值的地方是书后的参考文献

2012.6.14

概念比较基础

一本解答了how却没解答why的书，连里面的how也要打个问号：参考意义到目前为止还大吗？
但仍然推荐给销售相关的职场新人（本人是销售业务需求分析师），对于搭建业务基本概念框架，仍然是非常有帮助的，从这个层面来讲，比大部分大学教材要优秀。
取对自己有帮助的部分就好啦(●°u°●)」

大二的教科书

[渠道为王_下载链接1](#)

书评

似乎很早就听过这本书的大名。案例比较多。
也许对案例的记忆比书中的理论要多些。也许应该再看一次，再来写这个评论。

[渠道为王_下载链接1](#)