第一图书网, tushu007.com

<<反控盘>>

图书基本信息

书名：<<反控盘>>

13位ISBN编号：9787111199953

10位ISBN编号：7111199952

出版时间：2006-10

出版时间：机械工业出版社

作者：韩军

页数：219

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

经销商作为流通链中的重要一员，越来越多地受到制造商与终端商的双重挤压，价格大战时有发生，经销商的处境越来越困难。
作者站在经销商的角度，对经销商目前所处的现状进行了深入的调查与研究，从利润的来源、生成过程中产出形式，系统地归纳了经销商的盈利模式，为经销商未来的发展提出了建议，目的是帮助经销商走出困境。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

韩军，现就职于英昂咨询公司行业研究中心，任中国渠道发展研究中心研究员，多年从事经销商发展研究和中国市场的商机研究，是国内数十家专业商业媒体特约顾问，在不同等级的媒体上发表研究性作品几十万字。

作者所在公司先后为石家庄三鹿乳品集团、美国GLG集团、上海医药

书籍目录

前言第一章 经销商，挺起你的脊梁来 第一节 经销商，你每天的心情还好吗 第二节 经销商，挺起你的脊梁来 第三节 自古商界出名流 第四节 像他们一样呼风唤雨 第五节 经销商，社会的脊梁 本章小结第二章 经销商为什么被控制 第一节 散、乱、差，必须直面的经营现状 第二节 资源短缺，是天生的瓶颈 第三节 经销商经常遇到的30个问题 第四节 盈利模式单一，经销商受人控制的根本原因 本章小结第三章 经销商如何才能反控制破打工宿命 第一节 思维方式的转变是第一位的 第二节 打破边界，洞悉上下游的游戏规则 第三节 用实力说话 第四节 快速发展是打破宿命的惟一途径 第五节 抱团打天下：整合是最热的大商机 本章小结第四章 经销商的转型与突破 第一节 大钱是赚出来的，小钱才是挣出来的 第二节 品牌是工具，营销是过程 第三节 经销商的五大盈利模式 第四节 实现经销商跨越式发展的三大路径 本章小结 三年突围 后记

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com