

<<铺货-快速铺货八大技巧>>

图书基本信息

书名：<<铺货-快速铺货八大技巧>>

13位ISBN编号：9787507418231

10位ISBN编号：7507418235

出版时间：2007-2

出版时间：中国城市出版社

作者：陈建华

页数：303

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>

## <<铺货-快速铺货八大技巧>>

### 内容概要

本书在全面认识铺货相关流程的基础之上，针对快速消费品企业在向终端铺货时遭遇的尴尬处境，对快速铺货不同环节存在的问题进行了深入剖析。

## <<铺货-快速铺货八大技巧>>

### 作者简介

陈建华，经济学硕士，高级经济师，长期人事企业管理方面的研究和培训，曾主编过《成功管理百分百》丛书，公开出版十多部著作。

## &lt;&lt;铺货-快速铺货八大技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 直面终端争夺战第一节 我国的铺货现状一、铺货及其意义二、铺货的形式第二节 铺货的常见误区一、铺货概念与目标的误区二、铺货渠道选择的误区三、铺货管理中的误区第三节 快速铺货的原则一、精确调研原则二、计划原则三、针对性原则四、及时性原则五、依托客户原则六、先易后难原则七、灵活原则八、沟通原则第四节 快速铺货的总体思考一、快速有效铺货的评判标准二、铺货的三个阶段三、快速铺货的总体步骤第二章 快速做好铺货的事前准备第一节 制订明确的铺货目标一、制订铺货目标的原则二、影响铺货目标的因素分析三、制订合理的铺货目标的方法四、制订铺货目标的步骤第二节 编制合理的铺货计划一、制订铺货计划需要考虑的因素二、铺货涉及的九大计划三、制订铺货计划的步骤第三节 摸清区域市场的状况一、了解目标区域市场情况二、了解目标区域市场情况的方式三、“扫街”的主要内容与基本步骤四、进行准确的铺货定位第四节 精选分销渠道和终端一、精选分销渠道的重要性二、终端市场的分类三、终端选择的考虑因素四、铺货终端选择的方法第三章 如何与经销商打交道第一节 经销商在铺货过程中的心理第二节 如何选择经销商第三节 如何与经销商进行有效谈判第四节 如何与经销商协同铺货第五节 如何对经销商进行评估第六节 如何有效激励经销商第七节 如何与经销商维持长期客户关系第四章 利用业务代表快速占领终端第一节 业务代表的铺货工作内容第二节 严格业务代表的铺货培训第三节 业务代表拜访过程管理第四节 对业务代表实施有效的激励第五章 利用促销快速占领终端的策略第一节 认识铺货促销第二节 铺货的过程与人员管理第三节 广告造势铺货第四节 利用铺货奖励政策加快铺货第五节 常用的其他铺货策略第六章 如何做好连锁大卖场终端的快速铺货第一节 大卖场铺货第二节 企业与连锁卖场打交道的流程和方法第三节 卖场终端铺货的费用第四节 连锁卖场铺货常用表格第五节 卖场业务代表的铺货第七章 借助导购人员帮助快速铺货第一节 终端导购人员的现状及弊端第二节 导购人员对快速铺货的贡献第三节 导购人员管理第四节 导购人员的培训与绩效管理第五节 如何应对导购人员的“圈里跳”问题第八章 借助有效的产品陈列与展示帮助快速铺货第一节 全面了解商品陈列第二节 商品陈列管理第三节 生动化陈列第九章 如何做好铺货的监督第一节 对铺货业务人员的监督和管控第二节 监督和管控经销商的短期行为第三节 对终端的监督第十章 如何完成商品到货币的“惊险一跳”第一节 赊欠问题的总体思考第二节 如何预防赊欠第三节 对于应收账款的处理措施第四节 应收账款日常管理第五节 赊销的监督与管理第十一章 铺货的后续工作第一节 如何做好售后服务第二节 如何有效防止缺货及补货第三节 铺货过程中的追踪与控制管理第四节 客户投诉的处理第五节 退货处理第十二章 铺货的新进展与延伸思考第一节 网络铺货第二节 铺货创新的案例参考文献

<<铺货-快速铺货八大技巧>>

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>