

# 渠道分销

## 渠道分销书籍信息

书名：渠道分销

I S B N : 9 7 8 7 5 0 9 0 1 3 9 2 2

作者：朱利安·丹特 | 译者 & n b s p ; 闫艺坤 & n b s p ;

出版社：当代世界

出版时间：2 0 1 8 - 0 8

页数：2 9 2

价格：3 9 . 4 4

纸张：胶版纸

装帧：平装 - 胶订

开本：1 6 开

语言：未知

丛书：

T A G : 管理 & n b s p ; 市场 / 营销 & n b s p ; 市场营销 & n b s p ;

豆瓣评分：

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：渠道分销 电子书网盘下载 2 0 2 4 p d f m o b i t x t - p d f 书籍

# 渠道分销

## 渠道分销书籍简介

分销代表着每个行业大部分的商业活动，因此，企业经营要想成功，就要正确理解并应用分销。朱利安·丹特著的《渠道分销》这本书将告诉你如何使产品和服务通过 途径来实现 销售。

《渠道分销》通过提供一手的实践性建议，提高商业洞察力，解决了以下一系列问题：

- 分销商的角色
- 分销商业模式
- 利润率与收益率
- 营运资本管理与生产率
- 可持续性与发展
- 向分销商销售
- 其他渠道参与者的角色
- 其他渠道商业模式如何起作用
- 向其他渠道参与者销售
- 零售商的角色
- 零售商业模式如何起作用
- 向零售商销售

基于来自各类市场、各种行业的众多实例，《渠道分销》为读者们提供了重要信息，确保并延伸各类产品与服务的分销活动。针对从事分销管理和渠道销售工作的人，本书还特别谈到如何提高收益率与资本回报率。这本书是新经济活动下所有从事分销业务的人（无论他们是供货商、分销商，还是零售商）的 图书。

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：渠道分销 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - pdf 书籍

## 渠道分销目录

部分 引言、商业模式的重要性

第 1 章 引言

本书面向的读者

本书所指“商业模式”的定义

本书的结构

第 2 章 商业模式的重要性

分销的重要性

商业动态所带来的挑战

商业模式决定价值主张

利用结构化方法定位你的价值主张

审慎对比

第二部分 分销商和批发商

第 3 章 分销商的角色

分销商 / 批发商

消费者的角色——核心功能

供应商的角色

供应商角色——核心功能

第 4 章 分销商商业模式如何起作用

角色决定商业模式

利润——夹在两个大额数字之间的小额数字

运用平衡法则管理营运资金

重要指标及其管理方法

第 5 章 利润率与利益率

多种利润率

毛利润率与价值增加

利润率组合或混合利润率

边际贡献

净利润率与营业利润率

第 6 章 营运资本

营运资本管理

卖方信贷 ( s u p p l i e r c r e d i t )

库存天数

消费信贷 ( c u s t o m e r c r e d i t )

营运资本天数

第 7 章 生产率

盈利和周转

存货投资边际贡献回报率

营运资本回报率

第 8 章 可持续性

可持续性——企业的长远健康

净资产回报率和已动用资本回报率

已投资资本回报率

价值创造

基于运营基础管理价值创造

第 9 章 管理发展

发展动态

内部资助发展速度公式

规模经济——利润率

规模经济——营运资本管理

发展风险——规模不经济

版权说明：本站所提供下载的P D F图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：渠道分销 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - pdf书籍

# 渠道分销

## 渠道分销作者简介

朱利安·丹特(美国) V I A I n t e r n a t i o n a l 公司的董事长,是一位专业的市场研究与电信(TMT)研究小组。他在全球分销领域有超过25年的经验,尤其擅长渠道策略的制定和实施、在区域和全球范围内寻求合作。其服务过的客户包括安利、巴克莱银行、BP、埃克森、伊莱克斯、惠普、IBM、英特尔、微软、诺基亚、橘色、辉瑞、菲利普、SGI、斯坦百味和施乐等。

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。

信息来源:渠道分销 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - pdf 书籍

# 渠道分销

## 渠道分销摘录

在某一特定群体内，与众多渠道合作伙伴一起工作的客户经理需要了解特定渠道的商业模式及其基本原理。这对他们提高销售新产品与新项目、推出新条款的能力至关重要。每个行业的分销渠道对那些努力了解他们经营情况的供应商都给予了积极的回应。如果他们相信供应商终能使他们的交易升值，就会大度地与供应商分享信息。

为了获取限度的竞争优势，贯彻实施，而不能仅停留在销售前沿。每个行业都有很多这样的事例：由于不了解渠道商业模式而开展一些项目和促销活动，结果却发现渠道未能在其中抢占先机。糟糕的是，即使会影响自身的经营状况，一些渠道也会因担心影响与供应商之间的关系而接下某个项目。

季度末的“渠道填塞”情况就是一个明显的例子。帮助供应商完成季度末指标。我们会在第4章中说明这为什么会给供应商和销售渠道带来灾难，并最终迫使他们大幅降价来清理过剩存货。这种做法大大降低了利润，甚至会导致无法支付资金、库存、折损等额外开支。这还不包括如下影响：贸易惯例的扭曲、给市场定位带来的冲击，以及将这些“滞胀”从渠道交易中清除干净的为长远的负面影响。如果产品和项目经理与高层管理人员能够通过充分了解渠道——产品走向市场的必经之路——的商业模式，了解他们的行为可能带来的结果，就会降低这类错误的发生率。

审慎对比 本书使用了现自己在把它们和你、合作伙伴所运用的指标进行比较。请务必留心这善意的提醒：谨慎，谨慎——比较可以用来提出问题，却不能提供答案！即便是核算同一标的，也会多种方法；即使是有成就的专业会计，也可能看到他意想不到的核算方法。正因为不同的行业之间存在差异，人们才不可能找到一种让每个人都能持续得分的方法（尽管上市公司的财务报表是所有已公布的财务报表中受管制严格的，人们却愿意花大价钱请金融分析师解读这些报表，这正是其中的一个原因）。这说明，当你将两家企业的数据和指标相比较的时候，将很难找到两者的相同点。



# 渠道分销

## 渠道分销其它

### 书籍介绍

《渠道分销：创造完美的分销赢利模式》向读者阐述了商业模式的重要意义，并揭示了分销渠道中所有参与者的关键信息，这些参与者包括分销商、批发商、终层渠道参与者及零售商。通过详细分析各类分销渠道的商业模式，《渠道分销：创造完美的分销赢利模式》系统而全面地阐释了应如何优化这些模式及不同分销渠道参与者之间的商业关系，以及如何使产品与服务通过最佳途径销售。《渠道分销：创造完美的分销赢利模式》内容涵盖分销的整个流程，包括接近并服务市场和消费者、控制品牌、形成差异化、改善企业分销模式等。对于与分销渠道相关的任何读者而言，《渠道分销：创造完美的分销赢利模式》就是一部“分销圣经”。

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：渠道分销 电子书网盘下载 2024 pdf mobi txt - pdf 书籍

## 版权说明

本站所提供下载的P D F图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多精彩内容请访问：[渠道分销](#) [电子书网盘下载](#) [2024](#) [pdf](#) [mobi](#) [txt](#) -

[P渠道分销](#) [pdf](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[E渠道分销](#) [epub](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[A渠道分销](#) [azw3](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[M渠道分销](#) [mobi](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[W渠道分销](#) [word](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[T渠道分销](#) [txt](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)