

《白酒经销商的第一本书》

图书基本信息

书名：《白酒经销商的第一本书》

13位ISBN编号：9787516404748

出版时间：2013-9-1

作者：唐江华

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《白酒经销商的第一本书》

内容概要

本书汇集了作者在行业内多年的实践经验与亲身经历，清晰明了且毫无保留地写出了当前行业的现状与经销商最想了解的信息。

本书就经销商如何选择厂家及品牌、如何与厂家合作、如何运营品牌、如何发展壮大自己等具体问题都提出了指导性建议。同时，书中不仅展现了经典的案例，而且对酒类行业的陷阱也做出了警示。

本书作者已出版的《白酒营销的第一本书》，由华泽集团副总李践楚等多人推荐，已多次加印，作为经典之作广受业界好评。

这是给酒类经销商的第一部书，同时也是必读的一部书！

《白酒经销商的第一本书》

作者简介

唐江华

华泽集团西藏华泽湘酒销售有限公司开口笑品牌部长、广东无比保健酒销售总监。浸淫酒类行业十几年，从一线业代到销售总监，历经市场沉浮，上演了多起下滑市场、弱势品牌咸鱼翻身的大戏。擅长新产品、新市场推广，洞悉行业发展规律，是白酒行业新世纪快速发展的见证者和亲历者，白酒行业知名的实战派营销人士。

工作之余笔耕不辍，在行业各大媒体发表了200多篇100多万字的营销类文章，是《销售与市场》、《销售与管理》、《糖烟酒周刊》、《酒类营销》、《华夏酒报》等行业媒体的特约撰稿人。著有《白酒营销的第一本书》。

《白酒经销商的第一本书》

书籍目录

白酒经销商的第一本书

第一章 如何应对挑战

行业困境下，如何突出重围

如何应对金融风暴

如何走好可持续发展之路

经销商，未来10年怎么办

第二章 如何与厂家打交道

如何在糖酒会上找到心仪的厂家

与厂家相处，如何进退有度

不要相信“零风险”

如何应对厂家业务员的“套”

如何成功召开定货会

第三章 如何做好产品代理

选择、操作代理产品的6个关键

如何运做“买断品牌”

如何运作“贴牌产品”

请慎重选择保健酒

第四章 如何管理团队、运作市场

如何管好业务团队

如何管好促销团队？

如何“牵住二批商的鼻子”

如何帮助自己的下线二批成长

如何经营好自己的分销体系？

如何与酒店终端打交道？

如何运做乡镇市场？

第五章 如何管好资金、现金流

经销商，你赚钱了吗？

资金到哪里去了？

如何攥紧自己的现金流？

资金如何快进快出

如何短线操作赚热钱？

如何去库存？

第六章 经销商未来发展靠什么

如何发展得更好

经销商的发展凭什么？

如何做大做强？

怎样做好三、五年规划？

第七章 身边的案例：白酒经销商的那些事

艰辛创业路

借势上云霄

区域经销商的崛起

《白酒经销商的第一本书》

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:www.tushu111.com