

SEC
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY
品牌顾问 零售专家

主编 祝文欣 / 副主编 戴虹 戴冰 / 编著 陈勇



经销商

Dealers

区域招商

为什么招商会年年开，次次爆棚，销售网络却一直不健全？
为什么动用了大量资源策划招商会，却总是招不来自己想要的加盟商？

招商真有这么难？

如何策划招商会？如何招揽参会客户？

如何进行会务筹备？如何安排培训课程？

如何有条不紊地实施招商会？

如何开展会后客户跟进？

详细操作流程描述+经典成功招商案例

打开本书，中研专家将会告诉您，

招商其实很容易！

中国发展出版社

打造亿万业绩的经销商系列丛书



中国零售业经销商提升业绩必选培训教材

SEC
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY
品牌顾问 零售专家

中研国际品牌管理咨询机构
SEC International Brand Management & Consultation Organization

日本时尚零售业泰斗人物，零售百货业实战家，
被誉为“日本零售之神”的柳田信之先生：

中研国际是国际零售业先进管理理念的推广者，成功经验的传播者。

国美·鹏润国际时尚中心首席顾问，台湾著名零售专家李春材先生：
中研国际是中国零售业的财富教练，它传道、授业、解惑。

实践家知识管理集团董事长林伟贤先生：

我在《我爱钱更爱你》中说过，一个人要想成功必须具备丰富的知识和爱心。
我想我能理解中研国际为什么会成功。成功不是自己拥有什么，而是你给了别人
多少，中研国际的成功就在于它不断帮助零售企业创造价值，走向卓越。

中国商业联合会商品交易市场专业委员会秘书长骆毓龙：
零售业发展需要动力，中研国际为零售业不断输送智慧产品。

《销售与市场-体育营销》主编张斌先生：

可用“实”来概括中研国际：立身实战，厉行实务，力求实效。

ISBN 978-7-80234-112-8



9 787802 341128 >

定价：28.00元

经商

区域招商

主编 祝文欣 副主编 戴虹 戴冰 编著 陈勇

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经销商区域招商 / 陈勇编著. —北京: 中国发展出版社,
2008. 1

(打造亿万业绩的经销商系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 80234 - 112 - 8

I. 经… II. 陈… III. 经销 - 商业管理 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 175763 号

书 名: 经销商区域招商

著作责任者: 陈 勇

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 978 - 7 - 80234 - 112 - 8/F · 689

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 中国纺织出版社印刷厂

开 本: 700 × 980mm 1/16

印 张: 13.5

字 数: 140 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版

印 次: 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 6000 册

定 价: 28.00 元

咨询电话: (010) 68990625 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网 址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮箱: drccpub@126.com

版权所有 · 翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换



祝文欣 先生

中国零售业著名营销管理专家

中国连锁经营协会零售业顾问

中研国际首席零售管理顾问

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。

祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场，拍摄了专门针对零售终端的系列光盘《店铺业绩提升之天龙八部》及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。多年来祝先生一直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：

2001年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛

主讲：《创建连锁零售企业的快速反应模式》

2002年 虎门国际服装博览会论坛

主讲：《生产型企业如何转向品牌零售型企业》

2003年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛

主讲：《加盟商如何投资服装品牌》

2004年 人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛

主讲：《赢在品牌 决胜终端》

2006年 与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出《品牌创富 渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛

主讲：《国美渠道战略》

2007年 与杭州市政府等联合成功举办经销商千人财富论坛《渠道创富 决胜终端》，及首届百货行业的沟通交流财富论坛。

主讲：《中国零售业的十大商机》

部分服务客户：

燕莎友谊商场 北京赛特商场 上海东方商厦 香港新世界百货 王府井百货大楼 北京华联商厦 中友百货 北京西单商场 北京翠微集团 北京双安商场 北京崇光百货 北京东安集团 北京新东安市场 大连友谊商城 青岛海信广场 世纪金花股份有限公司 皮尔·卡丹 七匹狼 劲霸 柒牌 ELLE 艾格 阿依莲 耐克 以纯 美特斯·邦威等三百多家零售企业与品牌



陈 勇 先生

毕业于河北工业大学，工商管理硕士。

曾任职于鲁能泰山集团、北京某顾问公司，在十余年的工作实践中积累了丰富的企业管理经验，曾经为多家企业进行过咨询和诊断服务，尤为擅长于企业组织结构和市场运作等。

中研国际品牌管理咨询机构，是专业为品牌企业提供零售管理培训、渠道运作、市场战略规划、导入先进管理模式的权威机构。成立8年以来，为8000余家企业提供战略规划、实战培训、咨询辅导等服务，超过20万人次参加过SEC在全国各地举办的培训活动。

中研国际零售商学院

课程包括：提升店铺业绩之天龙八部、创造总代理亿万业绩之北斗七星、店铺营销之六脉神剑、疯狂卖手、金牌店长特训营、卓越督导特训营、陈列特训营等。

店铺诊断服务

中研国际专业顾问针对客户提出的诊断需求，通过现场调研、访谈等方式对店铺形象、店务、货品、人员管理等进行分析，找到店铺存在的问题及其原因，提出解决方案，最终汇报诊断结果、提交诊断报告，帮助店铺找到实现规范化经营、业绩提升的方向。

专业出版与定制服务

中研国际已出版了专注于零售终端营销的管理类专业图书、VCD产品70余种，并为品牌企业量身定做终端运营的培训工具，将店铺营运规范、销售技巧、陈列技术、督导的教练技术、优秀代理商成长历程等拍摄为情景剧式VCD，配以专家顾问点评，便于员工轻松学习。

国际商务考察

国际商务考察项目融合国际著名展会参观、世界著名百货商场及商业街区调研考察，结合中国市场实情的品牌、零售、营销的专业培训等，专注于建立提供快捷、领先服务的国际时尚流行情报平台。

《服装经销商》杂志

第一本专业为服装经销商提供零售经营资讯服务的财经杂志，致力于解决服装零售商经营管理中的实际问题。实战、实用、实效，为中国800万服装经销商业绩提升而服务。



智慧待命·随时服务

咨询热线：

(北京中研国际零售商学院) 010—83548051/61 15810468091
(广州中研国际零售商学院) 020—37585070/71 15920152386
(杭州中研国际零售商学院) 0571—56196020/30 13989894501

<http://www.sec-china.com>

责任编辑：刘连军 王祝萍

装帧设计：Design彭

图书视觉全案策划 13141321092

知识改变命运，学习成就未来

这是一个什么样的时代？

对于这个问题，众说纷纭。无疑，这是一个风云激荡的时代，也是一个机会频生、奇迹迭出的时代，更是一个人人都渴望成功而且有很多机遇成功的时代。

统观零售行业也是同样道理。人人都渴望成功，但是，透过时代的滤镜，纵使是成功者，不成熟者也不乏其人：或为语言上的巨人，实为实践上的矮子；或为财富上的富翁，却是精神上的乞儿；或在偶然中一跃龙门，却在零售业激烈的市场竞争中销声匿迹……

我们生存的时代可以称之为“五化”时代，即知识资本化、创新加速化、教育终身化、经济全球化、竞争白热化，要在这样一个时代中生存，学习是唯一的途径。唯有知识才能改变命运，只有学习才能成就未来。

首先，时代逼迫你学习。当今零售业市场，唯一不变的就是“变”，一是变化快，一日千里；二是变化多，千变万化。一个零售人员必须了解时代、把握时代，只有真正把握了时代的脉搏，才能不被时代所抛弃。诚如诸葛亮所吟唱的那样：“大梦谁先觉？平生我自知”！在 21 世纪，不学习的人，是废人；不充电的脑袋，是石头；不学习的组织，是坟墓！

其次，竞争逼迫你学习。虽然，自 20 世纪 90 年代以来，零售业已经是中国经济改革中变化最快且最具活力的行业之一，但进入 21 世纪后，我国零售业面临的是加入 WTO 后的巨大挑战。自 2005 年我国零售业全面对外开放，接踵而至的是沃尔玛、家乐福等世界一流零售企业的近距离竞争，中国零售业要突围、要崛起、要强大。

必定要经历一场求新求变、脱胎换骨的转变。

最后，发展逼迫你学习。目前，数以万计的企业开始创建学习型企业，有自己的培训中心，千方百计地让自己的员工多学习、多充电，实现人才升值。美国 IBM 公司在本土每年花费 1 亿美元用于进行 130 万人次的继续教育；福特汽车公司每年要开设 2000 项有关人才培训内容。安于现状、不思进取的结果只能是不断贬值、被淘汰出局。无疑，不论对企业，还是对个人而言，不断学习是与时俱进、不断超越的唯一途径。

对于零售业从业人员来说，成功的标志究竟是什么？成功有无必然性？成功的必然之路在哪里？作为店长如何制订自己的职业规划，从而成为明日的富翁？作为督导如何做好自己的人生设计，从而步步为营，改变自己的命运？谁是卖场的上帝？顾客！如何抓住上帝的心理，使销售无往不利？如何成为一个优秀的教练式管理者？如何利用展会达成一天的销售目标？店铺如何选址，如何规划，如何布局？“旺季取利，淡季取势”，面对销售旺季如何未雨绸缪，决胜旺季？面对市场淡季，如何拉动市场，火烧淡季……

针对上述种种问题，中研国际品牌管理咨询机构精心策划了专注于零售终端的中研零售商学院“人、店、货”系列丛书。本系列丛书围绕人员、店铺、货品，这零售终端的三大关键问题，分别阐述如何全面把握、有效利用这三大要素，不断提高终端销售业绩，力图给正在零售之路上探索、拼搏的零售业大军以强有力的支持与引导。

知识改变命运，学习成就未来。成功的实质，并不是战胜别人，而在于战胜自己。你不可能也不可以去阻止别人的进步，你唯一能够改变的就是自己。而改变自己的唯一道路就是学习！零售业的朋友们，当你明白了这一点，还犹豫什么呢？赶快阅读本系列书籍，让我们一起学习，一起进步吧！

祝文欣

2007 年 12 月

为什么招商会年年开，次次爆棚，但销售网络管理却一直不健全？为什么动用了大量资源策划招商会，而真正符合品牌要求、签约的加盟商却少之又少？

招商会作为经销商进行区域招商的一种有效形式，已经得到了广大经销商的普遍认可。但由于经销商朋友不熟悉招商会的组织和流程，往往会出现招商会现场冷清、签约客户少、加盟客户后期合作不利等问题，结果使投入的十几万甚至几十万的招商费用打了水漂，到最后可能是一无所获。

组织实施一场成功的招商会是一项复杂的工作，经销商要举办一次成功的招商会，需要经销商、品牌商、顾问公司以及其他合作资源的协调和配合，需要作好精心的策划和准备，需要资金的支持，需要招商团队细致的工作。如果招商会准备不足，就无法保证制订出周密而系统的招商方案，招商会的实施效果也就难以保证。

本书以经销商策划和实施一场招商会为主线，把招商会分为招商策划、招商运筹、招商筹备、招商运作、招商促进五个



阶段，五个步骤环环相扣，从实战的角度出发，把招商会组织实施的每一个环节都作了详尽的描述。经销商朋友参考本书可以直接组织实施一场有效的招商会。

在招商会的策划阶段，首先依据经销商整体的发展战略确定招商的目标，盘整经销商内外部资源和做好招商的自我定位，然后组建招商团队，进行市场的调查与研究，寻找招商的卖点，圈定目标客户，在前期调研的基础上最终确定招商会的主题并拟订招商的方案。

招商会有了主题并且有了策划方案，第二步的工作就应开始对招商会进行全面的运筹了。在作好招商会的费用预算后，即应开始招揽招商会参会客户了，通过业务人员走访、广告等其他方式发布招商信息，与客户取得联系并确认参会来宾。在招商运筹阶段还要选定会场，确定来宾的餐饮住宿标准，在与客户沟通的过程中还要特别注意沟通和接待的礼仪。

从招商会的筹备阶段开始进入了招商会的实质阶段，各项工作开始紧锣密鼓地进行，明确会务日程安排、会务人员分工、会场布置及会务准备、各项会议活动的彩排和工作流程的演练，另外还有一项十分重要的工作，就是培训课程的安排。在许多招商会上，培训或研讨课程成为招商会的重头戏，而且通过安排培训课程，招商会一般都会取得意想不到的效果。

招商进入了运作实施阶段，已经是到了最关键的时刻，就像在足球场上，连突带破，已经到了对方的球门前，临门一脚成为关键。在招商会开始之前，先要明确在招商会上什么是工

作重点，然后再开始我们的招商会，只要招商会按照计划实施，各工作小组按照既定流程做好本职工作，业务的洽谈和协议的签署也会很顺利。

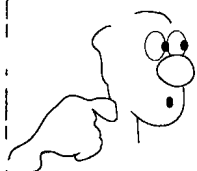
招商会结束了，但并不意味着整个招商工作的结束。在安排好来宾的返程，会务组与酒店结算后，马上作一个招商会的总结，盘整一下招商会的收获，并做好招商会后期的宣传工作，以全面提升招商团队的士气，再接再厉，不放过任何一个机会，继续跟踪意向客户，尽快达成合作协议。

经销商招商的实际操作流程是本书介绍的重点内容，本书将用较大的篇幅对这部分内容加以详细讲述，尽可能把招商过程中的每一个细节都介绍、分析到位，使经销商能够依照本书并结合自身实际，就能按部就班地进行招商操作，以降低招商的风险，增加招商成功的机会。

在介绍了招商会的操作步骤之后，我们还以经典的成功招商案例，为您展示一场成功招商会的每一个细节，让您清晰认识到细节对于招商会是多么的重要；在本书的最后，我们为各位经销商朋友提供了一份最有参考价值的招商加盟手册，以期经销商和品牌商朋友能够很好地利用，获得招商的成功。

完善的招商策划、严密的组织运筹和精心的筹备、招商会现场的精确控制以及招商会后的跟进服务的执行到位，相信招商会都会有收获。但是，良好的招商技巧也仅仅是成功的开始，最终决定招商效果的还是经销商的诚信、实力以及政策的执行到位，如果没有这些作为保障，招商会的繁荣也只能是昙花一现。

百战归来 再读书



决胜终端，零售为王！

中研零售商学院“人、店、货”系列丛书

 **什么是影响店铺业绩的核心力量：**

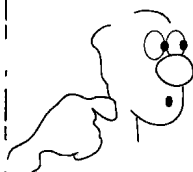
 **高绩效的狼性团队，规划有致的店铺，货如轮转的商品管理。**

- ★ 如何利用晨会达成一天的销售目标？
- ★ 如何成为一个优秀的教练式管理者？
- ★ 如何抓住顾客的心理，使销售无往不利？
- ★ 如何有效借助卖场策划达到最优的营销目的？
- ★ 如何从容应对市场的淡旺季？

.....

 **研顾问针对上述问题，推出专注于零售终端的中研零售商学院“人、店、货”系列丛书，帮您解决终端店铺运营中的关键问题，全力打造具有卓越竞争力的旺铺！**

百战归来 再读书



决胜终端，零售为王！

中研零售商学院 “人、店、货” 系列丛书



人

《店铺晨会管理》
《店铺教练技术》
《老板第一，顾客第二》
《改变店长一生的10堂课》
《影响督导一生的10堂课》
《卖场顾客消费心理》
《店铺优秀销售团队是这样炼成的》



店

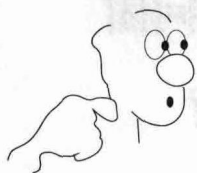
《卖场策划》
《卖场选址与布局》
《卓越服务的30个习惯》
《店铺VIP客户管理》



货

《淡季营销》
《备战旺季》
《砍掉库存》

百战归来 再读书



花多少钱能买到中研顾问团

20 余年的经验?

打造**亿万**业绩的经销商系列丛书

本系列丛书为零售业经销商量身定做，
为您提供一整套实际操作与运营的思路和方法，
让您的管理更有效，让您的业绩进一步提高！



1. 《经销商必读的10堂课》

作为经销商，如何制订一个切实有效的战略目标规划？

如何快速提升自身能力？

如何扫除市场开发过程中遇到的障碍？如何开拓您的销售渠道？

如何建设一支高绩效的团队？

如何提高您的终端管理水平？如何应对管理中的危机？

改变您一生命运的中研课堂，将带您走出这一系列的困惑。



2. 《打造高绩效经销商团队》

什么是经销商成功的基础？团队的力量。

如何快速而有效地建立一支高绩效的经销商团队？

如何选择领导风格？如何进行有效的员工激励？

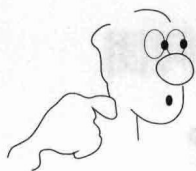
如何制订团队的目标？如何开展团队绩效管理？

如何轻松驾驭经销商团队销售分支机构？

如何实现经销商团队营销信息系统化管理？

本书教您迅速提升团队的“整体势能”，全力打造高绩效的经销商团队！

百战归来 再读书



花多少钱能买到中研顾问团

20 余年的经验?

打造亿万业绩的经销商系列丛书

本系列丛书为零售业经销商量身定做，
为您提供一整套实际操作与运营的思路和方法，
让您的管理更有效，让您的业绩进一步提高！



3. 《经销商区域招商》

为什么招商会年年开，次次爆棚，销售网络却一直不健全？
为什么动用了大量资源策划招商会，却总是招不来自己想要的加盟商？
招商真有这么难？
如何策划招商会？如何招揽参会客户？
如何进行会务筹备？如何安排培训课程？
如何有条不紊地实施招商会？
如何开展会后客户跟进？
详细操作流程描述+经典成功招商案例

打开本书，中研专家将会告诉您，招商其实很容易！



4. 《经销商大客户管理》

市场竞争日益激烈，
客户管理已成为经销商建立竞争优势的一项强力武器。
大客户是经销商的生命之源，财富之源，
如何建立大客户管理战略及计划？
如何组建大客户管理机构？
如何有效开发和维护大客户资源？
如何提升大客户的满意度与忠诚度？
如何强化对大客户的有效督导？
如何建立大客户预警管理机制？

打开本书，一切将迎刃而解。

免费体验



中研国际零售商学院课程

欢迎您加入中研国际零售商学院俱乐部

——**团结智慧 共享财富**

感谢您购买由SEC中研国际品牌管理咨询机构策划，中国发展出版社出版的打造亿万业绩的经销商系列丛书，恭喜您即将成为中研国际零售商学院的尊贵会员。只要您购齐本系列全套4本书，或者购买中研零售商学院“人、店、货”系列任意6本书，填写好入会申请表，并随表寄上您的购书小票、身份证复印件，经确认后，您将得到我们赠送的**中研国际零售商学院学习卡一张（价值900元）**，可**免费**参加**中研国际零售商学院**培训课程**1天**。该培训课程将解决您店铺运营中的人员、店铺、货品管理问题，全面提升您终端的经营管理水平与市场竞争力！



“顾问”相伴，排忧解难！



“宝典”在手，赢利无忧！

中研国际零售商学院俱乐部

会员申请表

会员姓名:	性 别:	职 务:
E - mail:	电 话:	
公司名称:	经营方式: ☐ 品牌商 ☐ 代理商 ☐ 加盟商	
代理品牌:		
企业人数: 人		
公司地址:		
邮 编:		
经营项目:		
☐ 超市 ☐ 百货店 ☐ 便利店 ☐ 购物中心 ☐ 药店 ☐ 家居建材 ☐ 3C店 ☐ 服饰店 (☐ 男装 ☐ 女装 ☐ 运动休闲 ☐ 童装 ☐ 内衣 ☐ 家纺 ☐ 鞋 ☐ 饰品) ☐ 化妆品店 ☐ 汽车零售 ☐ 办公用品 ☐ 音像书店 ☐ 珠宝店 ☐ 眼镜店 ☐ 酒店连锁 ☐ 餐饮休闲 ☐ 娱乐 ☐ 网络零售 ☐ 直销 其他 (请注明)		
1. 您经营品牌有几年?		
☐ 1年以内 ☐ 1年 ☐ 2年 ☐ 3年 ☐ 4年 ☐ 5年 ☐ 其他 (请注明)		
2. 您所购买的中研产品是:		
☐ 专业书籍 ☐ VCD ☐ 《服装经销商》杂志 ☐ 培训课程		
3. 您所希望得到的咨询:		
☐ 参加中研国际零售商学院的课程 ☐ 店铺诊断 ☐ 企业诊断 ☐ 国际商务考察 ☐ 为公司内部做培训 ☐ 有新产品请通知		
4. 您还有哪些需求?		
地址: 北京市宣武区广安门内大街6号, 枫桦国际商务中心A-1-1503, 中研国际品牌管理咨询机构知识研发中心 邮编: 100053 电话: (010)83548051/61 15810468091 传真: (010)83545523		