



精益求精

系列

简炼·有趣·实用

根除渠道顽症

张鹤 编著



中国轻工业出版社

根除渠道顽症

编著 张鹤

插画绘制 刘哲 姬翔



图书在版编目 (CIP) 数据

根除渠道顽症 / 张鹤编著.

—北京: 中国轻工业出版社, 2005.10

ISBN 7-5019-4910-7

I. 根… II. 张… III. 企业管理: 销售管理 IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 048820 号

责任编辑: 胡玫娟 张泽峰

责任终审: 劳国强

策划监制: 陈海珊

组稿编辑: 许韩静

版式设计: 郭新萍

插画绘制: 刘哲 姬翔

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

印刷: 北京市耀华印刷有限公司

经销: 各地新华书店

版次: 2005 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 889mm × 1194mm 1/32

印张: 3.875

字数: 30 千字

书号: ISBN 7-5019-4910-7/F · 337

定价: 12.00 元

读者服务部邮购热线电话: 010-65241695 85111729 传真: 85111730

发行电话: 010-85119845

网址: <http://www.chlip.com.cn>

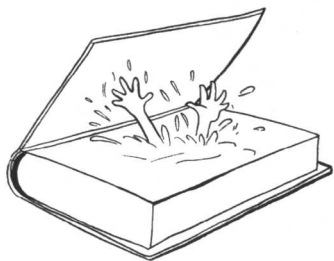
E-mail: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

50298SAX101HBW

简 炼

浓缩就是精华！



以前，阅读是繁重的，读一本让你有所收益的书，累计要花12小时以上，而且你会被50%的口水话淹没。

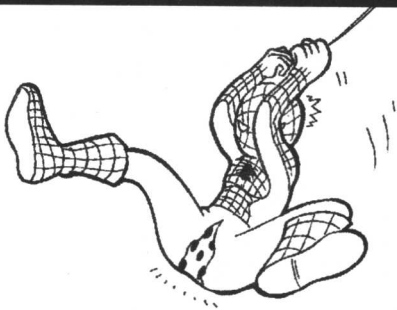


现在，我们将繁杂枯燥的知识浓缩，在60分钟内，为你提供百分之百的“脑力营养精华！”

有 趣

实力派也有幽默的一面！

寓学于乐，求知过程才不会枯燥无味，每本书均配上百幅幽默漫画，对全书的精妙之处起点睛之笔的作用。即使是实力派，也有幽默的一面！



实 用

从头武装到脚！



该系列单本有深度、系列有广度，从职场励志到管理营销，从个人职业建设到企业病症诊断，每一本内容都有极强的针对性，一改传统图书大而全的风格，力求每一个问题做到分析透彻，指导性强。将在职场打拼的你，从头武装到脚！

系列① 谈判的艺术

定价：12.00



如果你是个谈判高手，说服老板采纳你的意见将不再是妄想，客户也会乐意接受你的价格，并且你不需要接受枯燥的专业培训，本书会告诉你诀窍在哪里？

系列② 这样做，老板最满意

定价：12.00



不对准老板的口味，只能是瞎忙乎！如何让老板满意？本书送你一把突破职场灰色地带的金钥匙。

系列③ 跳出瞎忙乎迷宫

定价：12.00



从繁复变得简单，从盲目变得明确，从杂乱无章变得井井有条，本书为你跳出瞎忙乎迷宫助一臂之力！

系列④ 新主管必须知道的事

定价：12.00



挑剔的老板等你打开新局面，不甘被领导的下属等着看你的笑话！怎样才能让老板拍手称赞，信任倍增？让下属心服口服，甘心卖命？本书给你新的启迪。

系列⑤ 激励员工不用薪

定价：12.00



或许你认为，激励员工，让他们卖力工作，不就是钱多钱少的问题吗？可是你却忽略了一个事实，那就是高工资未必带来高效益。

系列⑥ 让利润飙升

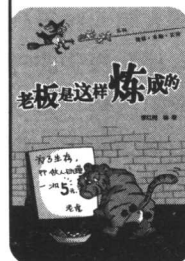
定价：12.00



你对公司的利润在意吗？这不是废话吗？但实际上，你整天都在忙碌着与利润毫不相干的事情，不信吗？翻开书你就知道了！

系列⑦ 老板是这样炼成的

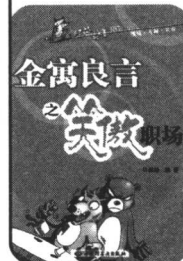
定价：12.00



个人修炼、市场、管理还有金融，初创业者应该怎么做？从这本小成本创业的经典读本中你会得到惊喜发现！

系列⑧ 金寓良言之笑傲职场

定价：12.00



如何成为领导的得力参谋？与同事融洽相处有哪些秘诀？升职加薪的技巧是什么？赶快打开这本让你在开怀一笑中得以顿悟的职场“圣经”吧！

系列⑨ 根除渠道顽症

定价：12.00



渠道如同企业营销的血管，一处不通处处受阻，如何根治你的渠道顽症，参照我们的处方对症下药即可药到病除。

系列⑩ 守财还是理财

定价：12.00



理财高手与理财盲的区别就在于：同样的收入，前者不仅会让生活过得有声有色，还能在获得不菲的财富增值的同时实现自己的成就感。

系列⑪ 终端营销

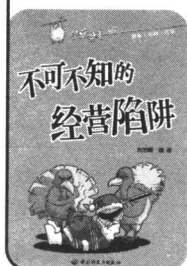
定价：12.00



产品铺货处处受阻，促销计划中看不中用，产品上市没多久价格就被卖穿……终端营销的神话如何创造？让本书告诉你秘诀在哪里。

系列⑫ 不可不知的经营陷阱

定价：12.00



本书根据经营者在创业中的血泪经验，在可能要摔倒的陷阱前放置警示牌。你也许不能完全避开它，但至少能迅速认识到错误，并成功地从陷阱中爬出来。

系列⑬ 开启职场减压阀

定价：12.00



到底是什么压垮了你？工作本身？人际关系？或者你是个喜欢对自己施压的工作狂？借助本书找到使你身处“高压”状态的“黑手”，并行之有效地解决它！

系列⑭ 读懂面试经

定价：12.00



频频面试，屡屡失败，自信心一次次受挫，你的面试经历总是磕磕绊绊。不要觉得世界太不公平，只因你还未掌握求职的“窍门和秘诀”。

系列⑮ 谁拒绝了应届毕业生

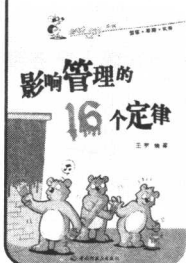
定价：12.00



本书力图在应届毕业生和企业老板之间搭起一道桥梁。通过对话的方式引出企业老板对应届毕业生的顾虑和不满。有利于应届毕业生找出自己存在的问题，为以后的求职和工作扫除障碍。

系列⑯ 影响管理的16个定律

定价：12.00



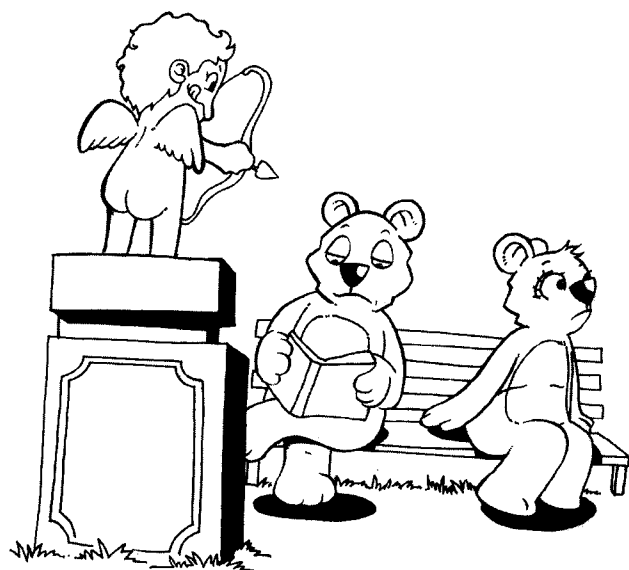
这是人类千年智慧的结晶！这是人事、企业必不可少的金科玉律！这是指引个人成功与企业发展的黄金法则！这是每个管理者必须掌握的管理秘诀！

谁该读这本书？

渠道是企业心中说不出的痛：

窜货现象屡禁不止，渠道冲突日益升级；
应收帐款越滚越大，利润回收遥遥无期；
下游客户店大欺客，渠道上游忍气吞声；
辛苦开发的大户，一夜之间集体背叛……

企业虽然想尽一切办法，在合同里严格约束，在销售区域上严格区分，在销售过程中严格控制，在问题发生时对经销商作严肃处理，但渠道问题似乎总是“野火烧不尽，春风吹又生”。

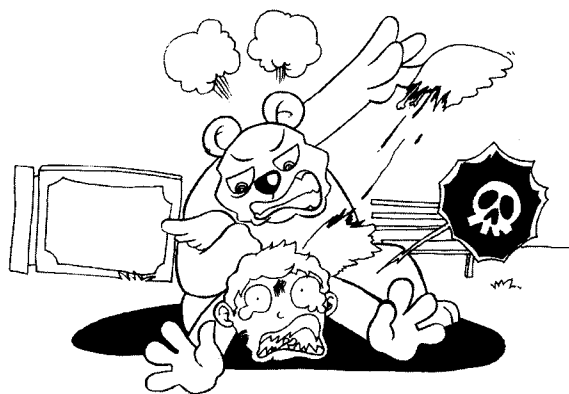




企业陷入处理和解决这些问题的泥潭，但却没有从自身的角度深入反省企业的急功近利、盲目铺货和随意纵容，正是渠道结构每况愈下的重要原因。

自身弊端引发的渠道冲突，却在渠道上去找解决办法，真是南辕北辙！

本书详尽剖析了产生渠道冲突的症结所在，并提出对应的解决方案，使企业能从自身的角度提升对渠道管理的水平，是所有管理、经营、维护产品渠道的从业者的最佳案头实务指南。



第一部分 渠道病症

第一章 赊销是一把双刃剑



病症：赊销，回款难 → 10

处方：1. 慎重选择，化害为利 → 13

2. 回款制度是保障 → 17

3. 控制发货速率 → 18

第二章 窜货，喜忧参半

病症：肆虐的“野马” → P21

处方：1. “固本清源” → P27

2. 堵截策略 → P29



Contents

第三章 经销商“变节”

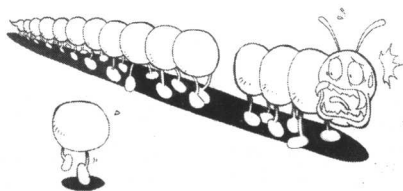
病症：可怕的“变节” → 32

处方：1. 用“战略关系”栓牢你的经销商 → 34

2. 不要忽视经销商投诉 → 36

3. 解除经销商的后顾之忧 → 38

4. 客户预警管理：“亡羊补牢”为时不晚 → 39



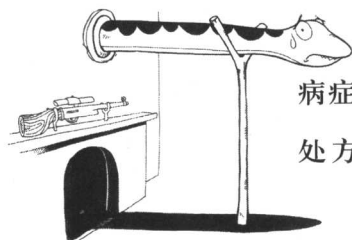
第四章 忽视终端

病症：终端拦截：功亏一篑 → 41

处方：1. 把产品铺市进行到底 → 49

2. 陈列讲究艺术 → 55

3. 理货：“靓”出你的产品 → 59



第五章 不听话的“大户”

病症：“投鼠忌器”的苦恼 → 65

处方：1. 铁腕斩大户 → 67

2. 分类智对大户 → 68



第二部分 渠道手术

第一章 渠道设计：量体裁衣



适时进行渠道设计 → 78

不能忽略产品特性 → 80

第二章 选择渠道成员：只选对的不选贵的

选择标准：

没有最好的只有最合适的 → 84

选择侧重：

到什么山唱什么歌 → 88



CONTENTS

Contents

第三章 激励渠道成员，找准敏感神经



要马跑就让马吃草 → 94

返利要明暗兼用 → 95

多用“过程”返利，
少用销量返利 → 98

第四章 管理渠道冲突：良性还是恶性？

渠道冲突不可避免 → 101

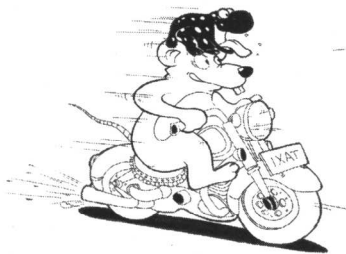
并非都是恶性的冲突 → 103

化解矛盾 → 105

从厂家自身寻找问题根源 → 108



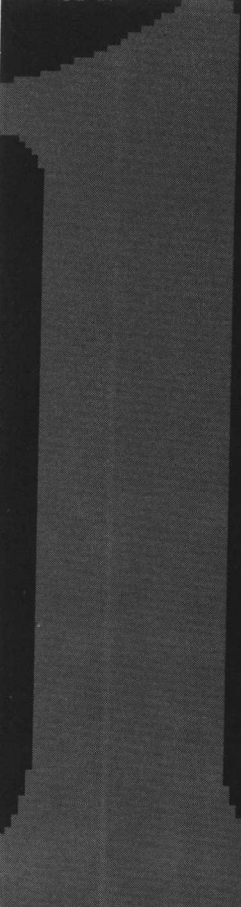
第五章 维护渠道网络：保持动脉活力



“吐故纳新”保持渠道的活力 → 110

让渠道成员有利可赚 → 113

双赢的“梯子” → 116



1

.....>>> 第一部分

渠道病症

第一章

.....>>>

赊销是一把双刃剑

赊销就像“鸡肋”一样，食之无味，弃之可惜，处理不当就会伤人伤己。今天，我们用现代的经营理念探讨这个令许多经营者颇为头疼的问题，让这个面目可憎的“鸡肋”变得可爱起来。

病症

赊销，回款难

说起销售，你可能一肚子苦水，现在的产品即使是皇帝的女儿也愁嫁，更何况在如今供大于求的市场中，你的企业可能还只是籍籍无名的“小个子”呢！要想让经销商一手交钱一手交货，简直是猴子捞月亮——妄想。

为了把产品卖出去，你只好先把货发给经销商，先货后款，赊销的无奈真是哑巴吃黄连——有苦说不出。可是等货卖完了，问题也来了。



有的经销商故意赖着货款不结



为了让自己的手里多些流动资金，货款能多拖一天是一天。如果碰到恶意的骗子，骗了货逃之夭夭，那真是血本无归！