

经销商管理与营销思维

课程大纲

【课程主题】 经销商管理与营销思维

【课程时间】 1-2天 (6-12小时)

【课程背景】

经销商在营销中具有不可替代的作用，要求从业者能够有效地调动各种资源，注重企业产品和客户管理、供应链管理、通路管理、终端销售及综合管理；要求广大经销商具备较强的营销渠道结构分析、现代物流仓储成本分析、与制造商供应商博弈理论分析、竞争对手分析及业绩综合评价等方面的综合能力。

【课程大纲】（实际授课可能因时间和需求作相应调整）

一、经销商要学会从内部管理上赚钱

1. 突破瓶颈，向管理要效益
2. 管好业务员，向人力资源要效益
3. 管理下游客户，向渠道竞争力要效益
4. 管理账款，减少损失
5. 管理仓库，防止跑漏
6. 利用财务杠杆，用“瘦身”的方式“减肥”

二、是什么阻碍了经销商赚钱？

1. 经销商的观念阻碍了赚钱
2. 经销商的知识阻碍了赚钱
3. 经销商意识阻碍了赚钱
4. 经销商的赢利模式阻碍了赚钱
5. 经销商的茫然阻碍了赚钱
6. 经销商的“慷慨”阻碍了赚钱
7. 经销商的“单挑”阻碍了赚钱

三、经销商要会从营销思路赚钱

1. 思路就是方向
2. 思路就是思想
3. 思路就是预见
4. 思路就是筹划
5. 思路就是判断
6. 思路就是智慧
7. 思路就是招法

四、经销商要会从能力上赚钱

1. 诚信是经销商赚钱的真功夫
2. 态度是经销商的老板
3. 赚钱的真理：眼光里面与财富
4. 赚钱是一种综合能力的标志
5. 有学习力才有赚钱力
6. 甄别是赚钱的硬道理

五、经销商要会从市场上赚钱

1. 市场是经销商宝贵的资产
2. 市场是由赚钱要素构成的
3. 市场是经销商培养出来的

六、经销商要会从品牌经营上赚钱

1. 做品牌经销商，不做经销品牌商
2. 选择一个能够拓展利润空间的品牌
3. 选择一个能给经销商希望的品牌

七、经销商要会从厂家赚钱

1. 良好的开端是成功的开始，选择厂家是赚钱的开始
2. 厂商合作风险降到零，经销商赚钱有保证
3. 经销商得到厂家的支援或资源就等于赚钱
4. 用帮助厂家做事的方式赚钱

八、经销商要会从下游客户赚钱

1. 做帮助下游客户壮大的经销商
2. 做与下游客户“结亲”的经销商
3. 做对下游客户负责的经销商
4. 做向客户出售成功理念的经销商
5. 做向下游客户提供增值服务的经销商

九、经销商要会从终端上赚钱

1. 让经销商得到激励
2. 让顾客愿意购买
3. 用终端陈列打动顾客

十、经销商要会从创新上赚钱

1. 渠道创新财富
2. 促销创新价值
3. 用理念起爆创新
4. 对下游客户管理模式创新

【课程寄语】

经销商刚起步时，市场经验浅薄，但机构小、人员少、销售网络单纯，往往是老板亲力亲为，天天吃住在一二线，和业务代表们一起摸爬滚打。遇到问题常常是征尘不洗在餐桌上、旅馆

里甚至火车上和创业伙伴促膝长谈，日日置身市场中，信息怎会不敏锐。虽无太多专业知识和理性思考和营销经验，但对市场的感性认识足够，所以创造了种种优势，况且没有多少下属需要管理，大多事情是自己亲自办，效果自然不会差。

经销商做大之后，人员增加，销售网络广泛，工作千头万绪，忙的在办公室里箭步如飞，忙的顾不上看市场，更谈不上与客户、业代对话。一不小心一个昔日冲锋陷阵的勇士就变成了大腹便便的“官僚”，表现在：

- 顾不上看市场，缠身于琐事
- 长期脱离一线，反应迟钝
- 再没有经历学习新知，只靠昔日积累的经验行事

为防官僚病，感悟有七律：

- 尽量摆脱杂务，决不作自己不该做的琐事
- 报表体系尽量删简
- 作为一个“疯子”一样的检核者
- 除非有特别的保密需要，所有市场方案应让业代一起会诊后小范围试行，然后定稿推广
- 尽量多与一线人员沟通
- 不管工作压力多大，始终保持条理性
- 排除一切干扰，集中注意力