

# 《经销商投资回报率(ROI)分析与管理技巧》

课程前言：

当我们的生意发展遇到瓶颈，当我们与经销商的合作一直停留在买卖管理的层面上，您是否思考过，经销商对于我们的价值，还远远没有得到体现？当我们建立了与经销商的合作关系，进一步巩固了合作关系之后，您是否意识到，双方的合作还有进一步的提升空间？经销商具有我们所不具备的资源 and 能力，如果能够最大限度地挖掘经销商的价值为我们所用，那我们的生意发展就能够尝到事半功倍的甜头了。记住，发展经销商，就是发展你自己。在经销商营销能力的提升上花费一些心思，我们能够收获更多的果实。

课程大纲：

## 一、经销商管理概述

### 1、经销商为什么会和厂商博弈？

- (1) 表面现象：经销商像泥鳅
- (2) 深度分析：经销商生存方式
- (3) 未来前瞻：经销商发展方向

### 2、经销商选择和评估

- (1) 厂商筛选经销商的关键要素
- (2) 经销商筛选厂商的关键要素
- (3) 经销商评估原则

## 二、ROI 基础知识

### 1、什么是 ROI

### 2、哪些数据难以获取

- (1) 数据难以获取的原因
- (2) 数据获取的方法
- (3) 验证数据的真实性

## 三、ROI 在经销商管理中的应用

### 1、渠道覆盖

- (1) 常见误区

(2) 渠道覆盖与 ROI 的关系

## 2、终端管理

(1) 常见误区

(2) 终端管理与 ROI 的关系

## 3、库存管理

(1) 常见误区

(2) 库存与 ROI 的关系

## 4、财务管理

(1) 常见误区

(2) 财务管理与 ROI 的关系

## 5、组织管理

(1) 常见误区

(2) 组织管理与 ROI 的关系

(

## 6、信息管理

(1) 常见误区

(2) 组织管理与 ROI 的关系

(

## 四、回顾与总结

1、你在影响客户的 ROI 吗？

2、面和点的结合进行实施

3、不是说服，而是顾问