

渠道建设

1. 渠道不统一引发厂商之间的矛盾
2. 渠道冗长造成管理难度加大
3. 渠道覆盖面过广
4. 企业对中间商的选择缺乏标准
5. 企业不能很好的掌控并管理终端
6. 忽略渠道的后续管理
7. 盲目自建网络
8. 新产品上市的渠道选择混乱
9. 解决：
 - 1) 渠道经理要理解自己在伙伴关系中的最佳角色；
 - 2) 识别您和您的伙伴的影响风格，构建彼此信任的一对一的商业关系（B2B）；
 - 3) 了解自己在建立伙伴关系的整个过程中的优劣势；
 - 4) 促进合作伙伴问题的解决，解决担忧，管理事和人，而不是让渠道伙伴管理你；
 - 5) 取得来自合作伙伴的承诺；
 - 6) 了解建设和破坏伙伴信任关系的情形；
 - 7) 分析高潜在合作伙伴，了解、评估合作伙伴的利益相关者的影响力和组织结构；
 - 8) 探索并确定合作伙伴业务驱动因素，明确伙伴关系的成本和双方的经济收益；
 - 9) 了解业务伙伴关系生命周期和所在的成长阶段；
 - 10) 评估业务适合度和合作伙伴的能力，确定伙伴关系的目标和机会，建立业务规划承诺；