

如何做好渠道工作



培训提纲

- 什么是渠道工作
- 如何做好渠道工作
- 典型案例

培训提纲

- 什么是渠道工作
- 如何做好渠道工作
- 典型案例

什么是渠道工作

渠道工作包括

渠道规划

渠道建设

渠道支持

渠道优化



培训提纲

- 什么是渠道工作
- 如何做好渠道工作
- 典型案例

渠道规划

根据区域市场特点，结合本公司业务目标，制订渠道布局方案



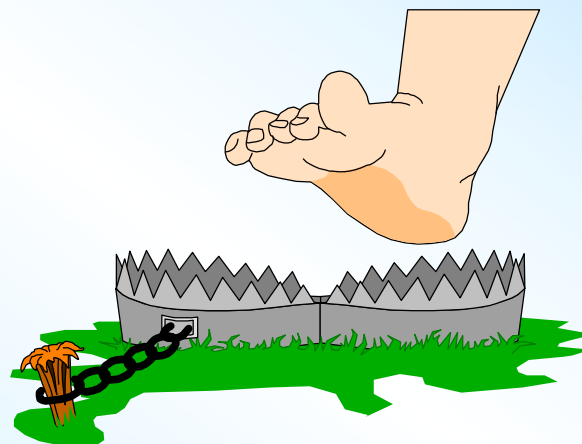
渠道规划步骤

- 进行区域市场调研，找出主要客户群并细分市场
- 结合本公司特点（优势和劣势）和业务目标（业务目标需适当加大），确定目标市场
- 针对目标市场，确定区域市场业务目标和渠道布局方案



渠道规划禁忌

- 以我为主，闭门造车
- 贪大求全，不切实际
- 墨守成规，裹足不前



渠道建设

实现和优化渠道布局方案的过程



渠道建设步骤

- 确定选择渠道的要素和标准

硬件要素:

总经理素质，公司信誉，主要客户群，资金情况等

软件要素:

公司的经营理念，公司的管理，公司对于合作的定位

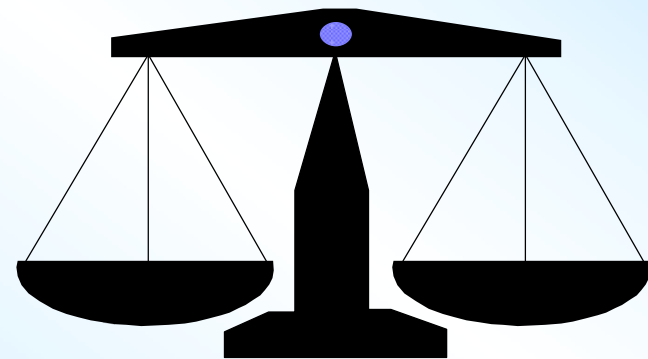


渠道建设步骤

- 寻找并确定候选渠道
- 进行多轮分层次沟通，最后由双方总经理确定合作原则
- 达成一致目标，履行签约程序

渠道建设原则

- 选择合作伙伴要软硬要素兼顾
- 成熟一个，发展一个
- 总经理亲自挂帅



渠道支持

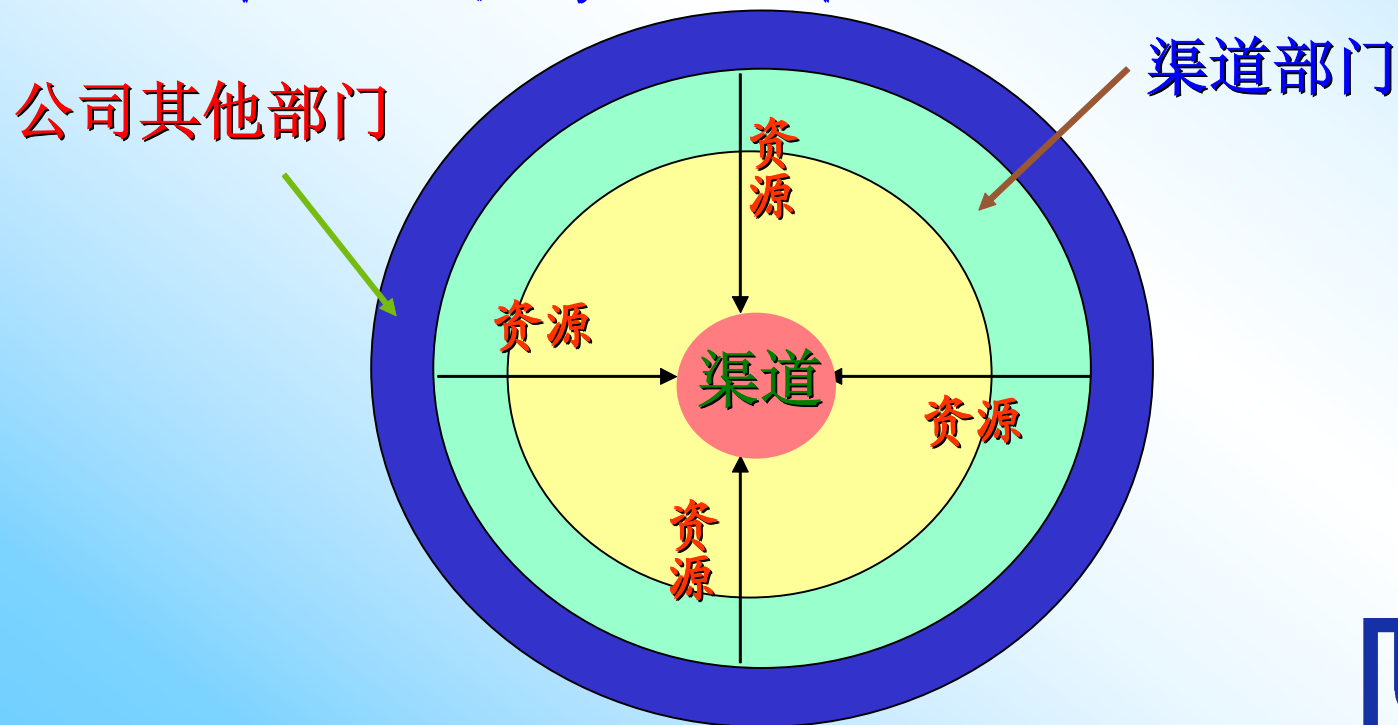
为确保双方合作顺利和渠道良性发展
所做的工作



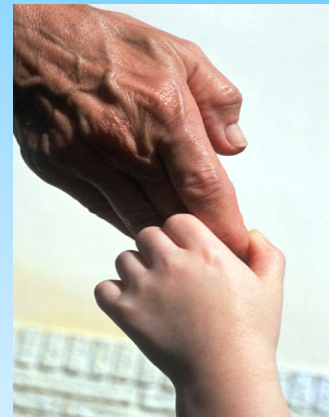
渠道支持步骤

- “攘外必先安内”

以渠道为中心建立公司内部组织结构
工作规范和考核标准



渠道支持步骤



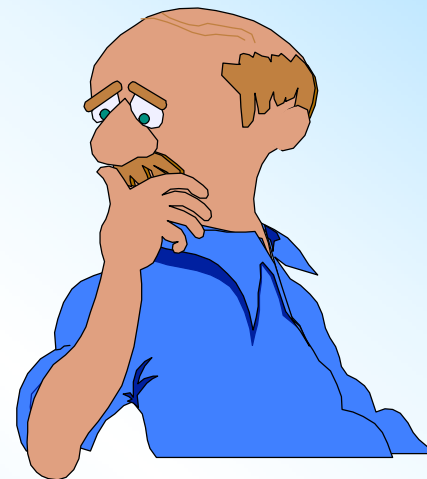
- “火车跑得快全靠车头”
为渠道设计一条发展之路并引导渠道成长
- 为渠道提供全方位的支持，包括公司管理、业界规律、产品培训、订货指导、资金支持、价格支持等

渠道支持原则

- 以诚相待——不做无原则和不负责任的承诺
- 循序渐进——渠道实现目标需要有一个渐进的过程
- 全方位支持——价格支持不是唯一

渠道优化原则

- “赛马中识马”
- “志不同道不和”



谢谢大家!

