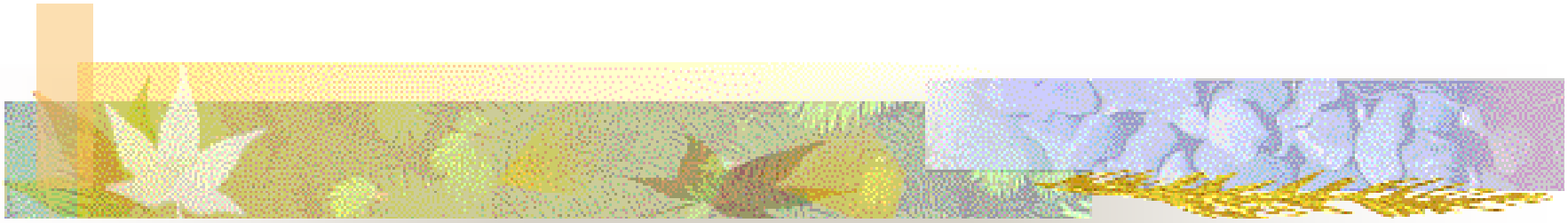
分销渠道原理与实训



任务3　分销渠道设计的原那么及程序

案例导入：

- 渠道：中国企业最后的筹码？

任务3　分销渠道设计的原那么及程序

- 能力目标
- 1. 体会各种因素对渠道设计的影响；
- 2. 识记渠道设计的原那么与程序。

- 核心能力
- 1.把握渠道设计的原那么与程序；
- 2. 能按照渠道设计的步骤，选择建立一套理想的渠道系统。

3.1分销渠道设计原那么

- 3.1.1 明确渠道设计的内涵
- 渠道设计包含两种情况：
- 一种是企业本身从零开始打造全新的渠道结构；
- 另一种是对已有的渠道进行评估和选择，再设计和调整。

- 从零开始打造全新的渠道结构，根本情况如下：
- 〔１〕公司新建立之时；
- 〔２〕通过合并或并购的方式，产生一个新公司之时；
- 〔３〕公司的业务开展，在进入一个全新的市场，考虑新市场的渠道选择问题时。

- 对现有的渠道进行重新设计和调整，主要包括两种情况：
- 一种情况是企业内部因素变化需要调整；
- 另一种情况是企业外部因素变化需要调整。

案例解读：

- 戴尔〔中国〕公司营销渠道设计改革

3.1.2渠道设计的目标

- 渠道目标是营销总目标的组成局部，它必须与营销总目标保持一致，为实现营销总目标效劳。

渠道设计的目标主要有以下几种：

- 1、分销顺畅目标。
- 2、分销流量最大化目标。
- 3、分销便利目标。
- 4、拓展市场目标。
- 5、提高市场占有率。
- 6、扩大品牌知名度。
- 7、分销本钱最低化。
- 8、提高市场覆盖面和。
- 9、控制渠道。
- 10、渠道效劳。

3.1.3分销渠道设计的原那么

- 八大原那么：
- 1、顾客导向原那么。
- 2、最大效率原那么。
- 3、发挥企业优势原那么。
- 4、合理分配利益原那么。
- 5、协调及合作原那么。
- 6、覆盖适度的原那么。
- 7、稳定可控的原那么。
- 8、控制平衡的原那么。

3.1.4分销渠道设计的影响因素

- 案例导读：高露洁持续开展之道
- 主要包括根本因素，环境因素，制约因素 。

〔一〕根本因素

- 1、竞争状况。
- 2、消费者特性。
- 3、生产商特征。

〔二〕环境因素

- 环境因素对分销渠道设计的影响既多又复杂，可分为宏观环境影响和微观环境影响，还可分为社会文化环境，经济环境，竞争环境和政府环境。

〔三〕制约因素

- 1、市场潜力
- 2、渠道畅通性
- 3、渠道控制程度
- 4、渠道费用

每日一练

- 分销渠道设计的含义和根本原那么是什么？

3.2掌握分销渠道设计程序

- 分销渠道设计过程划分为五个阶段，主要包括渠道环境分析，制定近期渠道决策，渠道系统优化设计，限制条件分析，渠道战略方案决策 。



图 3 － 1　顾客导向分销系统对分销渠道设计的过程的划分

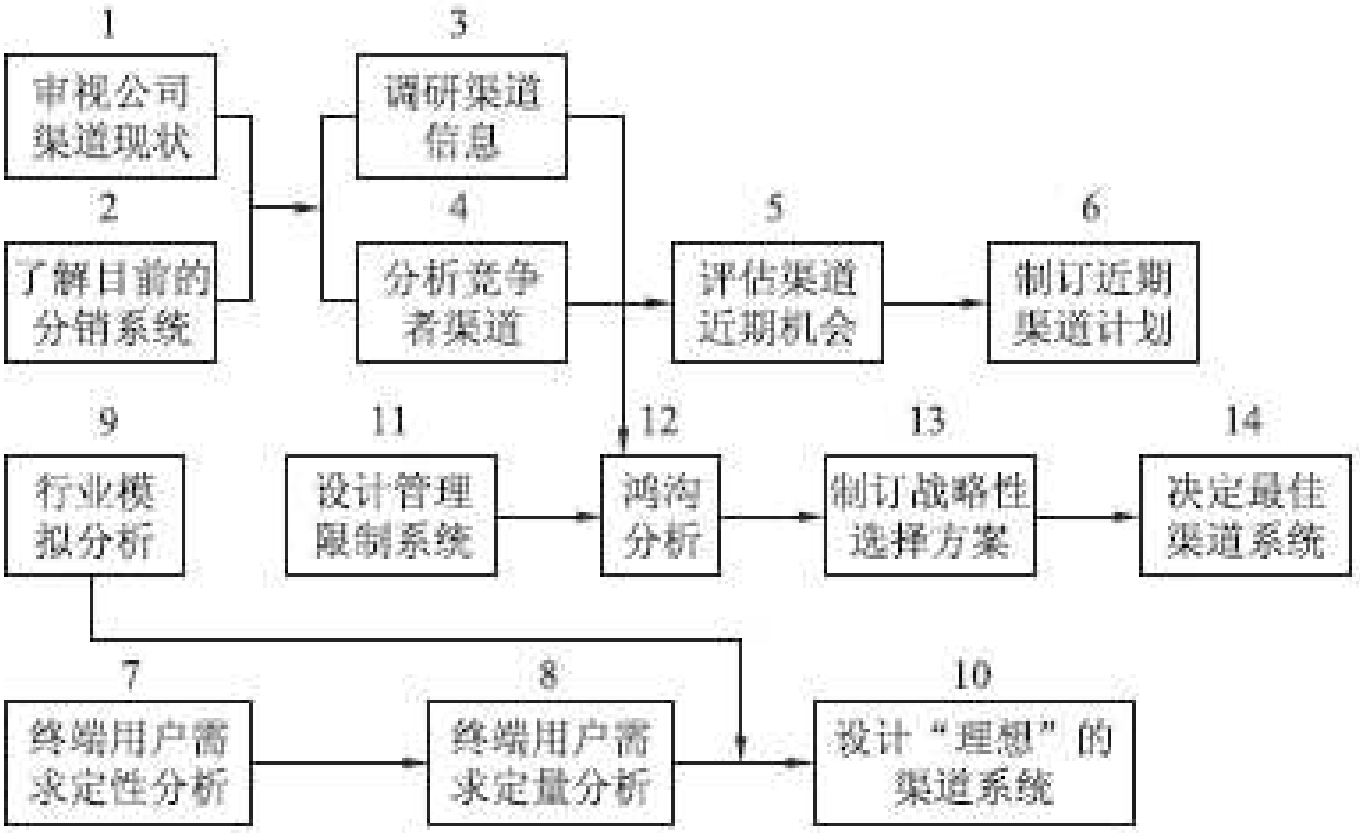


图 3-2　顾客导向分销系统的具体步骤

3.2.1渠道环境分析

- 步骤1：审视公司渠道现状。
- 步骤2：了解目前的分销系统
- 步骤3：调研渠道信息。
- 步骤4：分析竞争者渠道。

3.2.2制定近期渠道决策

- 步骤5：评估渠道的近期时机。
- 步骤6：制定近期进攻方案。

3.2.3渠道系统优化设计

- 步骤7：终端用户需求定性分析。
- 步骤8：最终用户需求定量分析。
- 步骤9：行业规模分析。
- 步骤10：设计“理想”的渠道系统。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/795340233140011211