

销售渠道有哪几种（如何建立自己的销售渠道）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/499af033fd6e43236b52a648ac6079ca.html>

范文网，为你加油喝彩！

销售渠道是企业最重要的资产之一，同时也是变数最大的资产。它是企业把产品向消费者转移的过程中所经过的路径。这个路径包括企业自己设立的销售机构、代理商、经销商、零售店等。以下是直线管理咨询的营销顾问为大家准备的如何建立自己的销售渠道方案，欢迎大家前来参阅。

一、分析品牌及产品自身的特点确定营销渠道的结构

- 1、从品牌的市场定位入手，找准品牌的切入点，分析这种定位会有哪些渠道与之匹配，且能充分体现品牌的这种定位，定位走的是高端、中端或低端产品，哪些渠道能更好地适合品牌定位。
- 2、产品的价格定位，决定了企业应该选择什么样的营销渠道来渗透，如何才能有效地贯彻执行价格杠杆，确保产品的价格执行力度，如何才能最大力度挖掘产品的价格优势，如何有效调节产品价格的竞争力。
- 3、产品组合的特色与优质，也是确定选择何种营销渠道的关键，产品线的长短与特色，将决定营销渠道是否可以满足产品在该渠道的投放，是否完全能展示产品特色风格，是否可体现产品自身的优势所在。

入侵生物

二、品牌发展的不阶段要求不同的营销渠道

- 1、品牌在发展初期即导入期间，可以建立以宣传推广品牌为主体的营销渠道，这要求以能扩大品牌的知名度与市场占有率为前提。
- 2、品牌在发展期，即品牌相对稳古剑奇谭方如沁定，市场份额也相对波动不大，营销渠道也相对稳定，这期间要求营销渠道以质量为首要标准。
- 3、品牌在衰退期，市场正在萎缩中，营销网点相对数量降低，渠道应以做相应的调整，以满足榨取最后品牌利润为核心渠道。

三、营销渠道的选择

重阳节主题班会

- 1、营销渠道的选择作为渠道建设的重点，没有配套的营销渠道做后盾，不但品牌难以拓展，企业也难以生存，更无从谈产品销售了。
- 2、营销渠道在选择上各生产厂家有自己的尺度，都有自己的一套衡量渠道好坏的标准与要求，但核心要点则有相似之处。
- 3、营销渠道要有自己的组织机构，有一定的资金实力，有相当的物流储备条件，有一定的抗风险能力，有一定经节日祝福短信验的运营模式，能运用各种配套的营销手段。
- 4、营销渠道所有人员首先建立在诚信基础之上，对品牌有较高的忠诚度，并能拥有可持续发展的良好势头。
- 5、营销渠道要有协调能力，可协助生产厂家进行渠道内关联渠道的有效沟通，协调厂商之间的各种矛盾。
- 6、营销渠道要有信息反馈的能力，在一起抗疫电视剧各渠道能将第一手资料及时提供给生产厂家，以便生产者及时准确决策，提高市场反应速度。

四、营销渠道的管理与维护

- 1、营销渠道的建设在选择好以后，重点落实在渠道的管理与维护，是营销渠道质量好坏的关键所在。
- 2、定期或不定期委派营销人员对各营销渠道进行走访，了解与观察渠道现状，协助渠道解决一些实质性的市场问题与难点，以便及时调整营销方案。
- 3、定期或不定期的电话跟踪营销渠道，进行有效的交流与沟通，询问各种市场情况，收集渠道的信息反馈，以便为决策提供依据。
- 4、协助营销渠道进行品牌推广与产品销售工作，为各渠道提供一定的营销支持，确保渠道健康、良性、有序地发展。
- 5、指导及监督营销渠道对公司的各种营销政策的执行力度，各种营销活动与方案的执行效果，确保营销渠道有的放矢，发挥渠道的最大优势。
- 6、对营销渠道进行定期或不定期的评估，对渠道进行综合、全面、完整的营销评估，确定哪些渠道是合理、实用的，哪些渠道需要调整或淘汰，确保渠道高效畅通，优化营销渠道。
- 7、营销渠道的激励措施，建设渠道是为了提供品牌催化剂，为渠道自身净化提供动力。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发