

一看就懂的

销售渠道

第1章

渠道的功能与 成员名词

什么是销售渠道？简单地说，就是“由一群相互依存的组织所组成的销售体系。而这群组织将产品或服务，经由各自的营销途径，顺利地转移到消费者手中。”销售渠道一般具有4项功能：

1. 商流——协助商品所有权的转移；2. 物流——负责商品仓储、组合及运输；3. 资金流——协助交易行为完成并负担风险；4. 信息流——负责消费讯息的传递及沟通。

而在将商品“由制造商转移给消费者”的过程当中，其中许多的“渠道成员”都扮演着极重要的角色，包括总经销商、经销商及零售商，各行各业的销售渠道成员名称不尽相同，以总经销而言，又称总代理；经销商又称批发商；至于零售商更是形形色色的都有，有了这些优秀渠道成员的协助，制造商才可能开创良好的销售利益，消费者也才有好的商品可买。

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。



渠道的功能

众所周知，销售渠道最大的功能是让商品流通，也就是协助制造商卖商品给消费者，简称商流。再由此衍生出物流的功能，负责商品仓储、组合包装及运输，还有资金流的功能，协助金钱交易行为的完成并负担风险，

当然还有信息流的功能，负责制造及使用双方消费资讯的沟通，以上种种组成庞大的销售渠道功能。

简单易懂
看这里

“销售渠道”是指：

由一群相互依存的组织所组成的销售体系，这群组织将产品或服务，经由各自的营销途径，转移到消费者手中。

商品转移之后是属于另一个单位的财产吗？

如果商品转移交易是“卖断”方式，当然就属于另一方的财产，但如果转移交易是“委托”方式，即只是代理铺货性质，则商品的所有权就还是属于原来的渠道成员。

我终于明白了！

渠道的功能：

1. 商流——协助商品所有权的转移

例如：

尖端铅笔制造公司(制造商)，将商品转移至大大文具批发公司(经销商)，再由大大文具批发公司转移至好学生书店(零售店)，铅笔这项商品借由渠道成员之间转移，最后卖给消费者。

2. 物流——负责商品仓储、组合及运输

例如：

正记农产公司有专属果园，种植香蕉及芒果，盛产时期水果产品都交由达达公司经销。正记公司每次至少交付一吨以上的产品，此时达达公司就必须将这些水果暂时放在仓库储存，这就是渠道的

“仓储功能”，达达公司还需要将这些水果按照品质分为上等品及普通品两种类别，分别包装之后再转销出去，这就是渠道的“组合功能”，产品分类组合包装完整后，达达公司再次利用卡车，将这些水果送往各地的果菜市场批发销售，这就是渠道的“运输功能”。

3. 资金流——协助交易行为完成并负担风险

例如：

联中科技公司生产笔记本电脑，产品由捷报资讯公司代理销售。捷报公司提供给消费者多种交易方式选择，例如信用卡刷卡分期付款、支票付款及现金交易等，这当中有可能产生被倒帐或其他付款问题，捷报公司必须对于消费者的各种交易式担负全部责任，即支付给制造商所有款项，这就是渠道的“交易风险负担功能”。

4. 信息流——负责消费讯息的传递及沟通

例如：

雪莉保养品公司生产竹炭面膜，由芳芳公司经销，产品在百货公司及美容专卖零售，消费者购买使用之后有任何疑问，可就近通过各零售商寻求处理，零售商于最快时间内反映给芳芳公司，芳芳公司也要尽快通知雪莉公司协调解决，这就是渠道的“消费信息沟通功能”。

1-2

渠道成员的名词

所谓销售渠道，从上游到下游依次是：制造商、总经销商、经销商及零售商，各自扮演制造、批发及零售的角色，而根据行业类别不同，又有许多通用名词，至于零售商的通用名词更多元，只要是接触消费者的第一手店铺都包括在内。

简单易懂
看这里

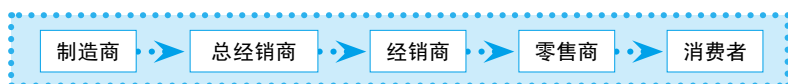
销售渠道成员的名称，各行各业不尽相同，例如：渠道成员中的最上游，我们习惯称之为“制造商”，但有些行业，例如“亚洲区分公司”，可能就是它渠道的最上游；另外进出口贸易商也可能是渠道的最上游；又如“零售商”是传统的渠道最下游，不过“专卖店”或“量贩店”等，虽然名称不同，但其在渠道中所担负的角色，跟零售商是相同的。

我终于明白了！

参与渠道的是哪些组织？

组织成员包括：制造商、总经销商、经销商及零售商，这些组织共同参与渠道交易的过程，因此又称为“渠道的成员”。

渠道的成员：



我终于明白了！

“制造商”的其他通用名词

贸易商、工厂、供应商、台湾分公司、台湾子公司、亚洲区分公司、亚洲区营业中心、商品权拥有者

制造是指：产品由原料到成品的过程，有可能已经商品化，可以直接销售，也有可能还只是商品的零件。

“制造商”是指：拥有制造技术或能力的组织。

“总经销商”的其他通用名词

台湾区总代理、总代理商、亚洲区代理商

经销是指：经手中介产品或服务的一种商业行为，对象不是一般民众，而是预备将产品或服务再销售出去的组织。

总经销商等同于经销商，只是业务规模较大，决策权限较广。

经销商是指：专职从事产品或服务中介的组织。

“经销商”的其他通用名词

配销商、授权经销商、代理经销商、区域经销商、批发商

“零售商”的其他通用名词

零售门市店、专卖店、连锁店、量贩店、超市、店铺、商店、店家

零售是指：将产品或服务销售给顾客的一种商业行为，而对象通常为一般民众。

零售商是指：以零售方式为主要营业状态的组织。

I-3

渠道的功能与成员名词重点摘要

本章节综合以上两个章节，再一次告诉读者什么是销售渠道？销售渠道有哪些功能，又包含哪些组织成员？每个成员在渠道中各自扮演什么角色？在实际商业行为中，销售渠道的成员可能有哪些不同的名称？了解这些销售渠道的基本学问后，才能进一步学习怎么去善用销售渠道。

渠道的功能重要摘要：

销售渠道的定义：

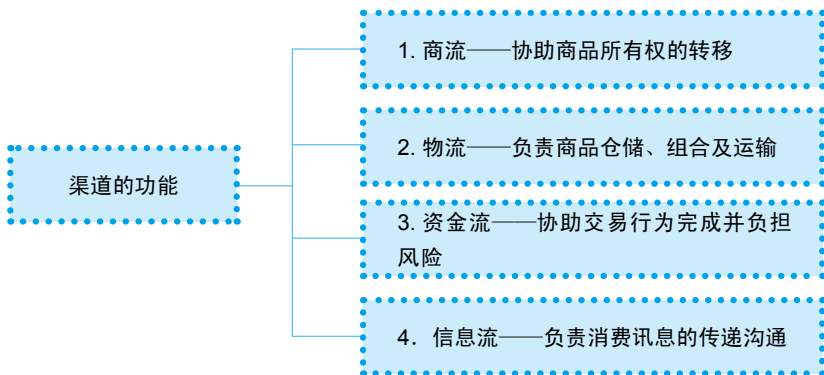
由一群相互依存的组织所组成的销售体系，这群组织将产品或服务，经由各自营销途径，转移到消费者手中。

听说建渠道要花很多钱，是真的吗？要花哪些钱呢？

举例说明比较容易懂：

幸福公司是一家生产洗洁精的制造商，洗洁精属于日常消费性产品，使用量很大，但同性质的商品很多，竞争非常激烈，这类商品常见的销售策略是：“到处都买得到！”但若达成这个目标，就要“将产品铺货至各地约10 000个零售据点”，问题来了，“铺货至各地约10 000个零售据点”绝对是个大工程，假如这个工作由幸福公司自己来做，算算看这要花费多少人力、金钱与时间？

所以销售渠道有哪些功能？



渠道的成员重点摘要：

制造商、总经销商、经销商及零售商，这些组织共同参与交易的过程，也就构成了“渠道”，而这些组织就是“销售渠道成员”。

经常听到“批发商”这个名称，批发商跟经销商有何不同？

批发商跟经销商是相同的意思，只是渠道名词不同而已。

经销是指：经手中转产品或服务的一种商业行为，对象不是最终消费者，而是预备将产品或服务再销售出去的组织。

经销商是指：专职从事产品或服务中转的组织，“总经销商”等同于经销商，只是业务规模较大，决策权限较广，其他诸如“配销商”、“代理经销商”等，也是经销商的意思。