

한 권으로 끝내는
맞춤 유통 마케팅 전략!

신간안내 보도자료

www.japub.co.kr

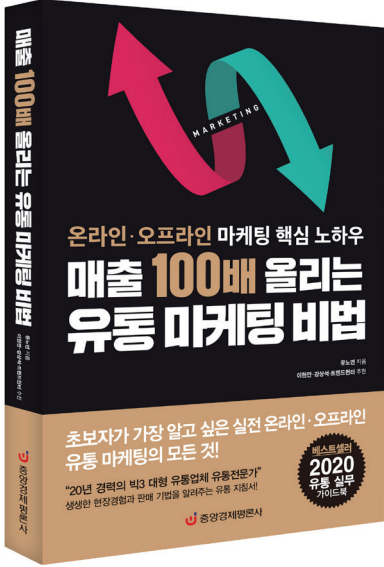
Joongang Economy Publishing Co.

나의 상품, 상황에 딱 맞는
실전 유통 판매 ·
마케팅 전략 대공개!

중앙경제평론사 2020년 3월 신간 보도자료

대표전화 02-2253-4463 | japub@naver.com
http://blog.naver.com/japub

※ 경제경영 > 마케팅/세일즈, 경제경영 > 유통/상품



매출 100배 올리는 유통 마케팅 비법



유노연 지음 | 신국판(153×225) | 376쪽 | 값 17,000원

ISBN 978-89-6054-208-2(03320) | 2020년 3월 10일 개정판 발행 | 중앙경제평론사 발행

온라인 · 오프라인 마케팅 핵심 노하우

20년차 현직 유통전문가의 천기누설 비밀노트!

실전 유통의 A부터 Z까지 알려주는 유통 비법서!

제조·유통 경력 20년의 현직 빅3 대형 유통업체 유통전문가가 유통 초보자를 위해 대한민국 실전 유통의 A부터 Z까지 모든 것을 알려준다. 따라서 이 책의 유통 지식들은 저자가 20년 동안 유통·제조 양쪽에서 직접 경험하고 습득했기 때문에 일반적인 유통 관련 서적에서는 배울 수 없는 생생한 실전 내용들로 가득하다.

또한 유통업체에만 있었던 분들이 쓴 책에 비해 제조업체 및 유통업체의 상황과 현실에 대해 깊이 있는 고민을 하고, 그들에 맞는 실전 유통 해법을 제시하고 있다. 처음으로 유통에 뛰어드는 사람이나 유통으로 힘들어하는 유통 초보에게 이 책이 유통에 대해 막혔던 부분을 뽕 뚫어주는 사이드 같은 역할을 할 것이다.

좋은 상품이 잘 팔리는 것이 아니라 잘 팔리는 상품이 좋은 상품이다!

이 책은 유통을 시작할 때 어떤 플랫폼이 내게 맞는지, 각 유통 채널별 특성, 수수료 차이, 특수한 유통업체에 입점하는 방법 같은 실전적인 내용과 함께 유통 전반에 대한 개념을 꼼꼼히 담았다. 국내 유통시장의 현황 및 특징, 온라인·오프라인 판매의 차이점, 마케팅 전략 등 실전에 도입하기 전에

꼭 알아야 할 내용들이 일목요연하게 정리되어 있다.

또한 어떤 전략을 활용하여 유통 채널을 늘려갈지, 유통 채널별 가격 및 운영 상품 선정을 어떻게 해야 할지, 참고해야 할 사이트와 노하우가 빼곡하다. 뿐만 아니라 부록에 100대 필수 유통·마케팅 용어까지 상세히 정리되어 있어 많은 도움이 된다.

이 책은 총 7개 Part로 구성되어 있다. Part 1~3에서는 국내 유통시장의 현황에 대해 다루면서 다양한 온라인·오프라인 유통 채널의 생생한 현실에 대해 설명한다. 유통에 뛰어들기 위해서는 먼저 국내 유통시장의 현황과 공략해야 할 각 유통 채널에 대해서 자세히 알아야 하기 때문이다. Part 4~5에서는 각 사업자가 가지고 있는 상황과 상품에 맞는 맞춤 유통 전략을 수립하는 노하우를 제시한다. 아무리 좋은 유통 전략도 사업자가 처한 상황과 상품에 맞지 않는다면 아무 의미가 없기 때문이다. 또한 중소 제조업체·수입업체·벤더업체·개인 판매업자 각각에 맞는 차별화된 유통 전략을 알려주며, 최종적으로 할인점 같은 대형 유통업체에 입점하는 노하우도 제공한다.

Part 6~7에서는 제조업체·수입업체·벤더업체가 수립한 유통 전략을 달성하는 데 필요한 실질적인 온라인·오프라인 최신 유통 마케팅 기법을 구체적으로 알려준다.

지은이 소개

지은이 유노연(필명)

- 서울대학교 졸업, 서울대학교 대학원 졸업
- 현) 빅3 대형 유통업체 근무 중(16년)
- 현) 유통노하우연구회(네이버 대형 유통 카페, 회원수 3만 명) 운영 중
- 현) 한국무역협회 유통분과위원
- 전) 대기업 제조업체 상품개발팀 근무(6년)
- 전) 중소기업지원 정부기관 유통분야 전문강사
- 저서 : 《매출 100배 올리는 유통 마케팅 비법》
- (3개월 내 99% 성공하는 실전 온라인 유통 마케팅)

제조·유통 경력 20년의 현직 빅3 대형 유통업체 유통전문가가 유통 초보자를 위해 대한민국

실전 유통 마케팅의 A부터 Z까지 모든 것을 말한다. 저자는 20년 전 IMF 시절 대기업 제조업체 상품개발팀에 입사하여 상품을 개발하던 중 저자가 개발한 상품의 최종 성공이 대형 유통업체 MD들에게 좌지우지되던 현실에 좌절감을 느끼고 제대로 유통을 배워보고자 과감하게 대형 유통업체 MD로 전직하였다.

대형 유통업체 MD로 10년 이상 근무하면서 제조업체에서 근무할 때 궁금했던 실전 유통의 세계를 직접 경험하였으며, 이런 독특한 경험 때문에 다른 MD들과 달리 제조업체·유통업체 양쪽의 입장을 더 잘 이해하면서 탁월한 성과를 내는 베테랑 MD가 될 수 있었다. 그래서 21년간 대형 유통·제조업체에서 얻은 실전 유통 경험을 바탕으로 유통 때문에 힘들어하는 중소기업 및 유통 초보자들을 위해 네이버에 '유통노하우연구회(약칭 유노연)'라는 온라인 카페를 운영하며 카페 회원들에게 실질적인 도움을 주고 있다.