

<<达芙妮模式>>

图书基本信息

书名：<<达芙妮模式>>

13位ISBN编号：9787213037511

10位ISBN编号：721303751X

出版时间：2008-4

出版时间：浙江人民出版社

作者：陈伟文

页数：234

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<达芙妮模式>>

内容概要

达芙妮，中国女鞋第一品牌：达芙妮，连锁专卖事业的佼佼者；达芙妮，中小企业的成功标杆。

达芙妮高速成长的驱动力在哪里？

支撑她快速、稳健成长的根基是什么？

她是如何在内忧外困中脱颖而出，特立独行，奠定自己在行业中的标杆地位的？

在她的发展中，又遵循了哪些基本规律和路径？

……一言以蔽之，达芙妮的发展对中小企业的成长突破可以提供哪些有意义的借鉴和经验？

本书作者以故事的形式娓娓道来，深入浅出地解剖了连锁零售旗帜——达芙妮，全书通过对达芙妮经营管理体系的全方位剖析，从战略到组织，从管理到文化，从营销到物流，从渠道到零售；力求用活生生的事件，用浅显风趣的语言，揭示达芙妮成功转型为连锁零售企业的内幕；总结零售品牌高速成长的经验，并针对中小企业发展过程中存在的管理的共性问题做了系统性的梳理和总结。

<<达芙妮模式>>

作者简介

陈伟文 上海华东师范大学EMBA。

历任香港永恩投资集团有限公司、永盟(香港)控股有限公司和上海百盈运动休闲用品有限公司的高级经理人职务，拥有“达芙妮”、“耐克”和“阿迪达斯”等著名品牌13年的管理和经营实战经验。

现任上海飙马企业管理咨询有限公司首席咨询师。

作者对鞋服企业的经营管理现状和存在的问题有透彻的了解，立志于促进我国中小企业经营管理能力的提升；目前担任鞋服行业众多企业的营销顾问和培训讲师，曾为众多中外大型企业以及众多中小企业提供了许多独到。

有效的辅导，是拥有良好知名度和美誉度的务实型专家。

<<达芙妮模式>>

书籍目录

代序自序一自序二第一篇 战略侧记 恩威并施的“掌门人” 误入鞋途的总经理 与成功者比肩而立 新“拿来主义”是成功者的捷径 除了“变”是不变的 秦皇、汉武都是好老师第二篇 科学管理 大刀阔斧改造组织 为区经理配“小秘” 区经理的权力可以无限大 编织连锁专卖的管理大网 会议桌上的闹钟 奇迹源自系统 管理也要“流水线” 科学管理 “萝卜坑”政策 从士兵到将军 “批发”人才 你的“孙悟空”和“猪八戒”是谁 职业经理人的成长智慧第三篇 成功专卖 被太平洋百货撤柜 做肯德基的邻居 以“空姐”的标准招聘导购员 指点江山，布局网络 “群羊”策略，速度制胜 99 不是开水 淮海路上的“五朵金花” 东营店的启示 要“面子”，也要“里子” 10%的亏损指标 “克隆”专卖店 第四篇 精彩营销 爱的神话 达芙妮是谁 借“星光”照亮营销大道 营销从这里起步 达芙妮的营销4P 价格战，你要如何面对 广告，想说爱你不容易 手指与拳头的较量 小公司更需要大品牌第五篇 采购物流 借腹生子 抢同一根骨头 “buyer”是谁 决胜开端 竞争从数据开始 下单采购，谁负责？ 早餐吃好，午餐吃饱，晚餐吃少 新陈代谢正常，美丽健康常在 不打无准备之仗 物流创造竞争优势 简单管物流第六篇 零售管理 零售是怎么一回事 批发和零售不是金币的正反面 浪漫达芙妮 “县官”不如“现管” 从社会人到“达芙妮人” 商品采购不是买彩票 换汤不换药的零售促销 红灯停，绿灯行 谁来为超值服务埋单第七篇 渠道管理 大家好才是真的好 谁是我们的敌人，谁是我们的朋友 借鸡也能下蛋 为合作设定“门槛” 没有规矩，不成方圆 “放水养鱼”的智慧 渠道商管理策略 也说“放账” 代理商的生存法则第八篇 文化立业 成为中国女鞋第一品牌 得人心者得天下 开会高手 聚餐也文化 今天不努力工作，明天努力找工作！

<<达芙妮模式>>

章节摘录

<<达芙妮模式>>

编辑推荐

<<达芙妮模式>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>