

<<现代连锁经营与管理>>

图书基本信息

书名：<<现代连锁经营与管理>>

13位ISBN编号：9787302221166

10位ISBN编号：7302221162

出版时间：2010-3

出版时间：清华大学

作者：汤伟伟//姬敏

页数：290

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>

<<现代连锁经营与管理>>

前言

初次接触到这本书，是在与本书作者汤伟伟老师的一次闲聊中。汤老师提及他最近写了一本关于连锁经营的书，我因为从事市场营销和连锁经营方面的研究已有几十年了，所以对这方面的话题比较敏感，于是就与他聊起了写这本书的过程。他说自己从事市场营销和企业管理也有十几年了，在翻看市面上一些连锁经营管理方面的书时，总是感觉少了点实战性，于是便根据自己的管理经验写了这本书，期望能给连锁企业的经营管理者一些指导性的意见。

拿到这本书后，我从头到尾细细地读了一遍，总的感觉是非常实用，很符合中国连锁企业的实际。从开店到管理，从商品的采购到物流的配送，书中都有详细的介绍和丰富的案例。据我了解，汤老师给很多大型企业做过管理咨询并受到广泛的好评，本书融入了丰富的管理实践经验。

我觉得尽管连锁经营目前发展得很迅速，比如说2007年“中国连锁百强”销售规模更是突破10 000亿元人民币，达到10 022亿元，但是我始终认为这并不能代表我们国家连锁经营发展得很好，相反我觉得这种快速发展缺乏理性和规范化。

总的来说，我觉得目前我国连锁经营发展主要有三个方面的问题：首先，我国连锁经营的发展很不规范。

尤其是近几年，在政策优惠、媒体炒作等诱导下，存在着一哄而上的发展态势，这本身就是不规范的表现。

因为发展连锁经营需要一定的客观条件，不是所有行业、企业、地区都适合发展连锁。

其次，我国连锁经营的运作也不是很规范。

像连锁企业网点的布局、市场的定位、经营的范围等必须根据风险最小化、利益最大化原则来确定，而目前出现的网点布局就很不合理、市场定位相差无几、经营范围也非常狭窄，这些都是运作不规范的表现。

再次，管理也不是很规范。

根据国际惯例，连锁企业的统一配送率要达到80%以上，而目前我国大多数连锁企业统一采购、统一配送的比例只有30%~60%。

很多连锁店的连锁只是表面上的，而实质仍是单店操作、各自为政。

有些连锁店甚至只是统一了店名、服装、标识，而连锁的核心——统一采购和配送至今尚未完成，统一核算、统一管理更无从谈起。

而汤伟伟老师和姬敏老师正是在自己大量实践经验的基础上结合相关理论凝结成了本书，给出了连锁企业经营与管理的合理方法，对当今盲目发展的连锁企业来说具有很强的指导性。

同时，因其较强的逻辑性和启发性，本书同样可以作为高等院校经济管理类相关专业的教材，也可作为高职高专院校连锁经营管理专业的规划教材，还可作为连锁企业的培训教材。

<<现代连锁经营与管理>>

内容概要

本书系统、全面地介绍了连锁经营的一般原理和基本方法。

其内容包括：第一篇绪论篇，主要介绍了连锁经营的历史沿革、发展趋势以及连锁经营的基本理论；第二篇连锁企业经营与管理篇，主要介绍了开店管理、商品采购管理、财务管理、配送管理和信息管理；第三篇现代连锁企业提升篇，主要是从连锁企业培训方面介绍了连锁企业管理水平的提升渠道。

本书内容新颖、图文并茂、简明通俗、实用性强，并附有大量实例。

此外，每一章最后均安排了本章小结和思考题供读者在学习过程中进行自我检验和提高，帮助读者更好地掌握本章理论知识和经营管理技巧。

为使读者了解国家相关法规，本书后附有国家有关连锁经营管理的意见。

本书既可作为高等院校经济管理类等相关专业的教材，也可供相关从业人员参考使用。

本书配有完整的课件(教学PPT)，读者可从[http：www . tupwk . tom . cn](http://www.tupwk.com.cn)免费下载。

<<现代连锁经营与管理>>

书籍目录

第一篇 绪论篇 第1章 连锁经营的历史沿革与发展趋势 学习目标 1.1 连锁经营的起源及背景
 1.1.1 连锁经营的起源 1.1.2 连锁经营起源的背景 1.2 发达国家连锁经营的发展与现状
 1.2.1 美国的连锁业 1.2.2 欧洲的连锁业 1.2.3 日本的连锁业 1.3 连锁经营在中国的发展
 1.3.1 我国连锁经营的发展历程 1.3.2 中国连锁百强的发展现状 1.3.3 我国连锁经营存在的
 问题 1.4 我国连锁经营未来的发展趋势 本章小结 思考题 第2章 连锁经营的基本理论 学习目
 标 2.1 连锁经营概述 2.1.1 连锁经营的定义 2.1.2 连锁经营的基本特征 2.2 连锁经营的基
 本模式 2.2.1 直营连锁 2.2.2 特许连锁 2.2.3 自由连锁 2.2.4 直营连锁、特许连锁与自
 由连锁经营模式的比较和分析 2.3 连锁经营优势和风险分析 2.3.1 连锁经营的优势分析
 2.3.2 连锁经营的风险分析 2.4 连锁经营的基本原则 本章小结 思考题 第二篇 连锁企业经营
 与管理篇 第3章 连锁经营开店管理 学习目标 3.1 连锁经营开店模式的构成 3.1.1 网点空间布
 局战略 3.1.2 门店S&B战略 3.1.3 连锁经营开店的路径 3.1.4 连锁经营开店的基本原则
 3.1.5 连锁经营分店开发的流程 3.2 连锁经营分店的选址 3.2.1 选址重要性分析 3.2.2 连
 锁经营选址的基本理论 3.2.3 连锁经营分店选址的决策流程 3.3 连锁经营分店的布局与设计
 3.3.1 连锁经营分店布局与设计的基本原则 3.3.2 连锁经营分店的外观设计与布局 3.3.3 连锁
 经营分店的店内设计与布局 3.4 连锁经营分店的组织结构及管理职责设计 3.4.1 连锁经营组
 织结构概述 3.4.2 连锁经营分店的职能与岗位设计 本章小结 思考题 第4章 连锁企业商品采购
 与管理 学习目标 4.1 连锁企业商品采购概述 4.1.1 商品采购的定义 4.1.2 连锁企业的商品
 采购制度 4.1.3 连锁企业商品采购的方式..... 第三篇 现代连锁企业提升篇 参考文献附录

<<现代连锁经营与管理>>

章节摘录

过高的运营成本归因于两个方面：外部因素是因为我国物流费用偏高，占GDP比重的16.7%，而发达国家仅为这个数字的一半；内部因素则是因为销售成本和管理成本偏高，国内这方面的成本平均达30%，而沃尔玛为16%。

商品周转速度慢、采购配送水平低造成高库存和断货共存等问题。

外商的这种规模化优势和低价销售策略大大提高其市场占有率，使国内零售企业市场份额不断缩小，直接影响国内连锁零售企业的市场地位。

4.配送中心发展滞后 配送中心在连锁经营中具有核心地位的作用，承担着连锁企业各个分店所需商品的进货、库存、分工、集配、运输、送货信息处理等业务。

发展连锁经营离不开配送中心。

由于我国的连锁经营处于起步成长阶段，对配送中心的作用缺乏足够的认识和重视，统一配送功能滞后，没有发挥配送中心的核心作用，制约了连锁经营的进一步发展。

其原因主要有以下几个方面。

(1) 配送中心徒有其名 许多人仅把配送中心简单地看做配货，而与规模经济无关，有些人错误地认为配送中心属于消耗部门，因此，在改善配送中心物流管理方面不肯投入精力，使配送中心的物流管理水平无法适应现代化连锁经营管理的需要，于是出现了大量名不符实的配送中心。

(2) 配送中心规模小 连锁经营的优势在于统一进货，以降低成本，获取规模效益，而配送规模的大小对规模效益的取得起着关键作用。

目前国内连锁企业配送规模均小，尚未形成规模优势。

(3) 配送中心设施落后，功能不全 目前国内的配送中心设施基础薄弱，物业作业缺乏规范，机械化水平低，计算机应用不全面，只限于配送中心业务。

信息管理、路径规划、最优库存控制、物流成本控制等决策系统不健全，与现代化配送中心相去甚远。

即使规模比较大的连锁企业的配送中心，到目前为止，还要依靠人力打码、拣货、配货。

连锁企业经常出现像商品断档或库存积压现象，降低了要货、送货的准确度，致使配送中心效益低下。

5.资金和技术的制约 在网络时代发展连锁经营，是实现企业从劳动密集型向技术密集型转变的过程，即企业不仅要按照传统经营过程中的硬件条件进行改造，还必须按照网络要求进行资源配置，如条形码管理、销售进点管理系统、电子订货系统、通信网络技术的应用等，这都需要较大的经济投入，不能不构成对企业的压力。

<<现代连锁经营与管理>>

编辑推荐

《现代连锁经营与管理》特点 内容清晰明了，文字精练。
每一章均有学习目标，文字的表述生动、活泼且注重运用图表加以说明。
每一章最后均安排了本章小结和思考题，供读者在学习过程中进行自我检验和提高，帮助读者更好地掌握理论知识和经营管理技巧。

理论与实践高度结合，并注重时效性。

《现代连锁经营与管理》不仅注意吸收国内外连锁经营的最新研究成果，同时还立足于中国连锁经营管理面临的实际问题，密切关注中国连锁经营管理变化，使理论与实际能够高度结合。

强调案例教学。

中间穿插了较多具有针对性和实用性的案例，极富启发意义，供读者在学习时参考运用，达到举一反三、触类旁通的目的，提高读者分析问题和解决问题的能力。

《现代连锁经营与管理》读者 高等院校经济管理类专业的本专科生。

连锁企业管理者。

连锁经营与管理研究者和实践人员。

<<现代连锁经营与管理>>

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>