第一图书网, tushu007.com

<<揭秘零售业赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<揭秘零售业赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787513900287

10位ISBN编号：7513900280

出版时间：2010-12

出版时间：人民出版社

作者：宋钊

页数：251

字数：195000

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

内容概要

世界上没有一成不变的东西，同样的，在市场经济大潮中，也没有一成不变的营销策略。
随着市场经济的繁荣发展，社会物质财富的极大丰富，零售业也无时无刻不处在变化之中。
变化是绝对的，不变是相对的。
零售业随着经济的发展而发展，而相应的调整也要“与时俱进”，包括业态、商品结构，组织架构等等。
只有在变化中零售业才能发展，否则只能被市场竞争的巨浪推倒。
零售业是为消费者提供全方位的服务。
从某种意义上讲，零售就是服务，服务创造价值，服务工作管理到位，乃是企业形象塑造、无形资产的增值。
“顾客是我们的衣食父母”、“顾客满意是我们永久的追求”、“顾客永远是对的”，这些企业的服务理念是通过实践而提炼出的精华。
只有视顾客为上帝，顾客才会反过来将商场视为自己的家，双方也才会在“双赢”中各自获益。

作者简介

宋钊，上海某知名大学硕士，后留学美国，在佐治亚州立大学工商管理学院进修，有多年著名跨国公司管理和咨询经验，对各种零售业的管理和经营运作有深刻的体悟和独到的见解。

书籍目录

第1章 不可不知的零售业常识　1．1 零售业的发展历程　1．2　零售业态探秘　1．2．1　零售业态分类　1．2．2　零售业成功案例　1．2．3　零售业术语第2章 好的开始等于成功的一半——选择你的经营方式　2．1 零售业创业者所必须具备的条件　2．2　新型业态模式　2．3 个性经营　2．3．1 将“有卖点”的商品变成热销商品　2．3．2 小店铺．大买卖——用产品说明书连结制造商和顾客　2．3．3 冒险投机型零售店——谁说投机不能赚钱　2．3．4 主题商店——个性零售店的经典代表　……第3章　毫不示弱的销售策略

第一图书网, tushu007.com

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