

<<零售业的战略（上下）>>

图书基本信息

书名：<<零售业的战略（上下）>>

13位ISBN编号：9787561520895

10位ISBN编号：7561520891

出版时间：2003-9

出版时间：厦门大学出版社

作者：矢野新一

页数：329

字数：550000

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>

<<零售业的战略（上下）>>

内容概要

田冈信夫老师于公元1984年逝世。

初次听老师提起“蓝彻斯特法则”一词，是在公元1960年。

后来的蓝彻斯特理论是根据田冈老师所钻研的心得，融入日本的风俗习惯并应用于商业领域的销售战略。

利用蓝彻斯特战略作为销售战略，至今已有二十几年的历史，本书是将以往蓝彻斯特战略再做进一步整理，并以漫画形式来表现的，自出版以来，获得极大反响，并成为日本“商业漫画畅销书”。

本书为《蓝彻斯特战略丛书》之第二系列《零售业的战略》全两册）的上册《原理篇》，与同时发售的下册《实战篇》一起，介绍零售业对蓝彻斯特战略的运用。

蓝彻斯特战略原是指厂商与批发商销售战略，直至最近这三四年，整个零售业界才逐渐热衷于使用蓝彻斯特战略。

本系列以超级市场为例，在书后重点提示部分将有关零售业蓝彻斯特战略之活用方法再作整理，敬请结合故事详读。

田冈老师将蓝彻斯特军事战略，结合日本的风土习惯研创成销售战略。

利用蓝彻斯特战略作为销售战略已有二十多年的历史了，“归零时代”的今天，很多企业想再度了解蓝彻斯特战略，以争取成为市场上最大的赢家。

市场上的竞争讲求原理，然原理却因市场上不断有新的变化，所以有必要将不符合现状的部分加以修正。

因此，应将以往的蓝彻斯特战略再度整理，修正易产生误解的部分，使其更能适应市场需要。

本套《蓝彻斯特战略》均以活泼生动的漫画来表现，对蓝彻斯特战略的普及具有极大的贡献，借由这套漫画丛书而认识蓝彻斯特战略的人士比想像的还要多，同时还在不断增加。

由于批发业周围的环境非常险困，因此以批发业如何展开地域战略作为例子。

《福友现代实用商战系列》秉承了福友“实务、可操作性”的一贯风格；并着重于从商业行销通路整体体系来把脉，指引企业深入洞察处在快速转变中各种业态、通路的特质，更从战略面到战术面、从供应厂商到批发商到零售卖场、从团队出击到单兵作战来进行系统教战！

为广大企业的成功之路再助力！

建议企业每个管理干部人手一册，定会有意想不到的效果！

<<零售业的战略（上下）>>

书籍目录

上册 原理篇 一 序幕 二 新店长上任 三 暗中摸索 四 展开蓝彻斯特战略 五 拟定战略 下册 实战篇 一 教训是“挑战” 二 短小精干及“弱者战略” 三 “03:05作战”及“昨日的菜单” 四 扩大柜台 五 “大洋”的经营死角是什么 六 欢喜大结局

<<零售业的战略（上下）>>

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>