

<<连锁选址密码>>

图书基本信息

书名：<<连锁选址密码>>

13位ISBN编号：9787806529713

10位ISBN编号：7806529713

出版时间：2010-3

出版时间：广东南方日报出版社

作者：马瑞光，李鸿飞 著

页数：219

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>

<<连锁选址密码>>

前言

近年来，随着现代商业竞争的加剧，连锁业不断地发展壮大，各行业的领先连锁企业在资本市场日趋活跃，连锁企业的竞争已经上升到了资本层面的竞争。

纵观市场，已经融到资的上市连锁企业在不断地加速行业洗牌速度，没有资本或者正在筹备与资本对接的连锁企业也开始猛练内功，以期快速提升其连锁赢利能力，摆脱“被连锁”或“被洗牌”的命运。

企业成功与资本对接，其核心在于自身的赢利能力或潜在的赢利能力，赢利能力常常取决于两个方面：一是核心团队；二是赢利的标准化模式，即具备成功复制的标准化模式。

我们看到“零售为王”的超级终端时代已经到来，商业化连锁成功企业可谓比比皆是，如国美、苏宁、百丽等等，每个成功的企业都具有独特核心竞争力。

纵观世界知名连锁企业，如麦当劳、肯德基，如沃尔玛、家乐福等等，它们成功的秘诀就是超强的标准化执行力。

我们知道连锁经营管理的基本原则是四化：标准化，简单化，专业化，独特化。

而四化之中最主要的就是标准化，连锁标准化是指连锁企业所有门店为持续性提供和销售统一的商品和服务而设定的符合连锁企业文化、形象并能提高效率的一系列规范。

标准化在一定程度上是专业化、简单化、独特化的体现，因为连锁的最大特征之一就是具备可复制性，而标准化是复制的必备前提。

因此，可以说标准化就是连锁企业执行力的源泉。

逸马国际顾问集团多年来一直致力于连锁理念、思想的传播和连锁实战的研究，致力于为中国连锁企业提供连锁专业解决方案。

我们的研究和实践也证明了连锁企业为了实现企业标准化而建立的独有的营运系统、训练系统和督导系统。

营运系统构建标准化的操作体系，训练系统通过标准化的输出为企业培养执行力，督导系统通过超越执行力层面的监督保证执行力的持续性。

在国内，成长型连锁企业的各种问题尤为突出，对外扩张也越来越频繁。

在与众多连锁企业的接触或咨询培训过程中，经营管理者常常提出如下的难题与困惑： 特许经营中企业应如何做到快速健康地复制？

如何检测企业的扩张是健康的？

缺少系统科学的、复制性较强的连锁体系…… 连锁标准化系统如何建立？

如何建立系统的终端规范管理？

加盟连锁规模上来了，赢利却下来了，单店赢利成了问题…… 企业越做越大，管理越来越累，员工跟不上企业发展，人才缺乏。

核心人才如何建设？

内耗越来越大，员工执行力降低，如何解决？

连锁企业人员训练与标准化管理问题，商品合理化管理问题。

综合以上企业常见难题，我们可以简单归结于一点，那就是——如何“复制”的问题。

要想成功复制，必须解决企业的“标准化”的问题。

标准化就是流程、操作规范和工具表单。

把标准化落实到各门店、各部门，进而落实到部门里的每一岗位及工作上，是连锁企业统一经营的基本要求，是店面高效、规范运作的基础，是连锁企业快速扩张、成功复制的根本，是保障企业持续赢利的关键。

为此，逸马顾问推出这一系列连锁复制丛书，涵盖了连锁企业营运管理的所有方面和模块，包括店面标准化、商品管理、门店赢利提升、选址、建店、开店、团队、店长、导购、训练、督导、管控、拓展、招商等等，是一系列通俗易懂，可借鉴可操作的理论及工具丛书。

丛书有以下特点：可读性强：通俗易懂，避免纯理论或专业工具的阐述，采用的案例丰富，多为经典分享。

<<连锁选址密码>>

实用性强：多个行业的实战案例，分别从人的服务标准化、物的服务标准化和环境服务标准化等方面进行详细描述，并以流程、操作规范等进行了具体展示。

易学易用：针对具体流程、操作步骤，本书都给出了相应的使用工具表单等，流程、操作规范和操作工具表单相结合，方便读者借鉴和使用，易学易操作。

本书适合于连锁企业经营管理人员、连锁门店店长以及工作人员，企业培训师、咨询师及高校连锁经营研究学习人员等。

本系列丛书的出版是逸马顾问各位同仁的智慧结晶及经验沉淀，是逸马人共同努力的结果，我们将继续致力于传播连锁实战智慧、复制连锁成功帝国的伟大事业！

<<连锁选址密码>>

内容概要

这是中国连锁选址领域第一本专门著作，首次公开逸马顾问众多实操咨询案例！

本书系统阐述了连锁店面选址的各个方面，各个环节；同时，重点突出，对当前大家普遍感到困惑的关键问题进行了详尽的解答。

本书始终将实战作为基本的指导思想，书里所涉及的案例，大部分都是逸马国际集团服务过的客户，方法和策略经时间检验是有效可行的。

本书通俗易懂，图文并茂，表单工具简洁实用，对于一直受困于店面选址的中小连锁企业来说，这是一本难得的指导手册。

<<连锁选址密码>>

作者简介

马瑞光 逸马国际顾问集团总裁，中国连锁经营实战领军人物 原香港新世界集团高层，中国商业联合会资深专家，中国连锁经营研究院院长，中国连锁经营商学院院长，中国连锁经营实战领军人物，国内著名的连锁经营、营销双栖专家。

书籍目录

序第一章 连锁企业选址之困 第一节 选址需要科学的依据 第二节 选址需要进行全方位的收益预测
第三节 选址需要系统规范的体系第二章 连锁企业“选址”与“抢址” 第一节 抢址三步法 第二节
抢址策略 第三节 现代选址方法第三章 战略布局与选址策略 第一节 选址体系与战略布局 第二节 解
决办法 第三节 6M方法之应用 第四节 选址模型的概述 第五节 运用系统分析原理解决华润万家超市
选址问题 第六节 国美的选址策略第四章 城市评估 第一节 城市基本状况数据采集 第二节 评估报告
的编写 第三节 评估要素 第四节 实施步骤 第五节 人力资源工作第五章 商圈评估 第一节 商圈分类
第二节 商圈调查与市场评估 第三节 商圈评估流程 第四节 商圈调查工具模板 第五节 商圈调查分析
报告第六章 商铺评估 第一节 从店面地理位置评估 第二节 从店面的竞争角度评估 第三节 其他要素
评估 第四节 中国商铺租赁市场的门槛效应分析 第五节 商铺选址的工具模板 第六节 案例分享——
某著名连锁企业的选址体系第七章 各商业业态的选址要求及注意事项 第一节 各商业业态选址要求
第二节 选址的注意事项 第三节 卖场选址的几点禁忌 第四节 案例分享——某著名连锁电器企业的选
址体系

<<连锁选址密码>>

章节摘录

插图：选址不是一个简单的过程，很多的细节因素都会对未来的营业有所影响。

其实根据我们的了解，在选址前，企业的拓展经理也看到了这个问题。

但是他既没有给予足够的重视，也没有上报。

而且他主观地认为，那儿不是有天桥嘛，而且附近也没有其他竞争者，所以影响不大。

但是，那个中型超市的拓展人员也正是看到了这一点，根据自己的商圈图，500米内不会有人争夺客源

。1000米处有封闭的公路阻隔，再加上天桥与A超市的400米距离，使它与竞争者的实际距离为1400米——这几乎超出了可竞争的范围。

因此他们根据自身的状况开办了一家中型超市，并且取得了成功。

于是A超市处于一个尴尬的境地。

为挽回败局，他们也进行了调整：首先，降低自己超市生鲜品种的价格，以低价吸引社区顾客。

其次，推出大宗商品送货上门的业务，再设老人辅助员（即60岁以上老人来店有专人负责送货到家）

。再次，发动社会力量和关系，要求政府增设新的天桥（由企业出资，政府建设）。

最后企业实际支付成本超百万元。

忽略一个细节就使企业蒙受了如此巨大的损失。

在这里要强烈建议，拓展经理们在选址前一定要认真阅读市政的两年远期规划，要搞清楚：在我们建店后的两年里，我们的区域会不会有新的障碍物出现？

笔者曾经亲身经历过一个百货公司的项目，他们开业后一年，市政府将其北面的平房区改建为立交桥，使其业绩急转直下。

其实早在开店前，市政府就有这项规划，但决策层根本没在意。

<<连锁选址密码>>

编辑推荐

《连锁选址密码》：中国连锁实战第一经典丛书。

中国第一部“手把手”指导连锁人士快速扩张，赢利的强大秘笈！

第一次把中西合璧的连锁智慧进行系统化，标准化传播的经典丛书！

看完就会实战，操作就有实效！

它是指导众多连锁巨擘成就连锁霸业、复制赢利的宝典！

它，正迅速改变，并影响中国连锁业的发展思路！

选址对于零售企业来说是关系到企业成败的一个重要环节。

《连锁选址密码》从城市评估，商圈评估，商铺评估几方面探讨连锁选址的注意事项，对于连锁企业的拓展有极强的借鉴作用。

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>