

<<低价不是法宝>>

图书基本信息

书名：<<低价不是法宝>>

13位ISBN编号：9787807063346

10位ISBN编号：7807063343

出版时间：2007-1

出版时间：上海远东出版社

作者：Laura Rowley

页数：170

字数：171000

译者：宋洁

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>

<<低价不是法宝>>

内容概要

在别的店里逛的时候，我总觉得有种不舒服的急促感，就想着买了东西赶紧走人。但在塔吉特，感觉是：“到处溜达一下，放松点。”

——塔吉特顾客

如果你曾经在塔吉特购物，你可能会同样的感觉——在走道上晃悠一二个小时，享受着上佳的货物。

干净的环境以及完美的服务。

但物美价廉的产品并非使塔吉特从竞争中脱颖而出的唯一原因。

他们的“人性接触”——这是今天几乎所有其他的折扣店都欠缺的东西——把人们一次又一次地带回了塔吉特。

1962年，塔吉特由明尼苏达的代顿百货公司创办，20世纪90年代中期开始广受欢迎，并一直持续到今天。

在过去的40年里。

通过个性十足的产品，富有创意的店面设计，令人难忘的形象塑造，以及非同寻常的慷慨捐赠，这家以靶心为商标的连锁店已经在美国消费者中形成了追随效应。

借助与设计师如迈克尔·格瑞伍兹、莫辛莫和托德·奥德汉姆等人的排他性的产品合作，“塔赫耶”——有人喜欢这样称呼这家美国最赚钱的零售企业之一——使其兼卖便宜货品和名家产品的节俭风格成为时尚。

在本书中，获奖记者劳拉·罗利通过生动的第一手故事，坦率的访问和深度调查。

巧妙地展示出塔吉特现象背后的战略、动机和领导者。

并研究了他们是如何取得了如此巨大的成功。

你将会跟着罗利一起。

走到收银台后面，沿着走道，做一个近距离的探视：在其独特的零售历史上。

塔吉特的文化的种子是如何被播下的。

塔吉特是如何重新定义了折扣店的概念。

从而在行业巨擘沃尔玛的阴影下另辟蹊径，发展壮大的。

塔吉特在管理、推广、营销、运营和公司捐赠上是如何通过最佳的操作，使其成为新千年最成功的零售商之一的。

本书是对塔吉特作为美国最时尚的折扣店的巨大成功的首次深入剖析，见解深刻而又引人入胜。本书对塔吉特如何缩小了质量和成本之间的鸿沟、并在此过程中创造出了大获成功的理念作了翔实的介绍。

<<低价不是法宝>>

作者简介

劳拉·罗利是一位知名的电视和平面媒体商业类记者，同时也是《自我》(self)杂志的个人财务和事业方面的专栏作家。

她在纽约为CNN商业新闻工作了5年。

她为“你的钱”(Your Money)和“非常商务”(Business Unusual)广播节目制作现场片断和报道。

在后一项工作中，她介绍了大量的

<<低价不是法宝>>

书籍目录

第一章 塔吉特的特别之处 折扣店的新消费者 折扣店的新设计师 赢得高端的实惠主义者 塔吉特体验 设计才华 小结第二章 好的产品 名牌的游戏 塔吉特观察员 约翰·佩里格里尼 (John Pellegrene) 培育真正意义的设计 格瑞伍兹现象 年轻, 漂亮, 魔力: 更多优质的设计 传递人性的接触 小结第三章 实惠主义者的心态 “你怎么会吃亏” 零售业的乱世 被鄙视的萨克斯 (Saks) 顾客 小结第四章 广告和推广 乡下人 成功的形象 另类的态度 适当的关联 默德·弗里克特 (Maude Frickertt) 小结第五章 服务和技术 “更愉悦的购物体验” 米老鼠俱乐部 最弱的环节: 退货 管理在途库存 实时客户关系管理 TARGET.COM 为顾客发卡 小结第六章 乔治·德拉帕·代顿的传奇 速度就是生命 “纯良的正直品性” “我们要打赢这场仗” 小结第七章 下一代 “你不能仰仗祖荫” 折扣威胁 需求: 平价的品牌 小结第八章 卓越的管理 明尼苏达, 罗斯维尔 “顾客们开始称其塔赫耶” 分道扬镳, 以及新的竞争 小结第九章 增长指南 打下根基 以诚为先 时尚和家庭观念 运营策略和用人策略 技术、陈列、采购和保证 推行“增长指南” 小结第十章 慈善事业 信仰实践的回报 慈善之家 公益营销 环境问题 小结第十一章 挑战 囊中羞涩 食品斗争 扩张之痛 海外的争议 信用卡和百货公司 过于酷了 小结附录一: 塔吉特公司财务数据附录二: 塔吉特公司大事记

<<低价不是法宝>>

媒体关注与评论

本书是对塔吉特作为美国最时尚的折扣店的巨大成功的首次深入剖析，见解深刻而又引人入胜。本书对塔吉特如何缩小了质量和成本之间的鸿沟、并在此过程中创造出了大获成功的理念作了翔实的介绍。他给所有的零售企业上了一堂令人信服的管理课。

<<低价不是法宝>>

编辑推荐

《低价不是法宝：零售骄子塔吉特如何分庭抗礼沃尔玛》是对塔吉特作为美国最时尚的折扣店的巨大成功的首次深入剖析，见解深刻而又引人入胜。本书对塔吉特如何缩小了质量和成本之间的鸿沟、并在此过程中创造出了大获成功的理念作了翔实的介绍。他给所有的零售企业上了一堂令人信服的管理课。

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>