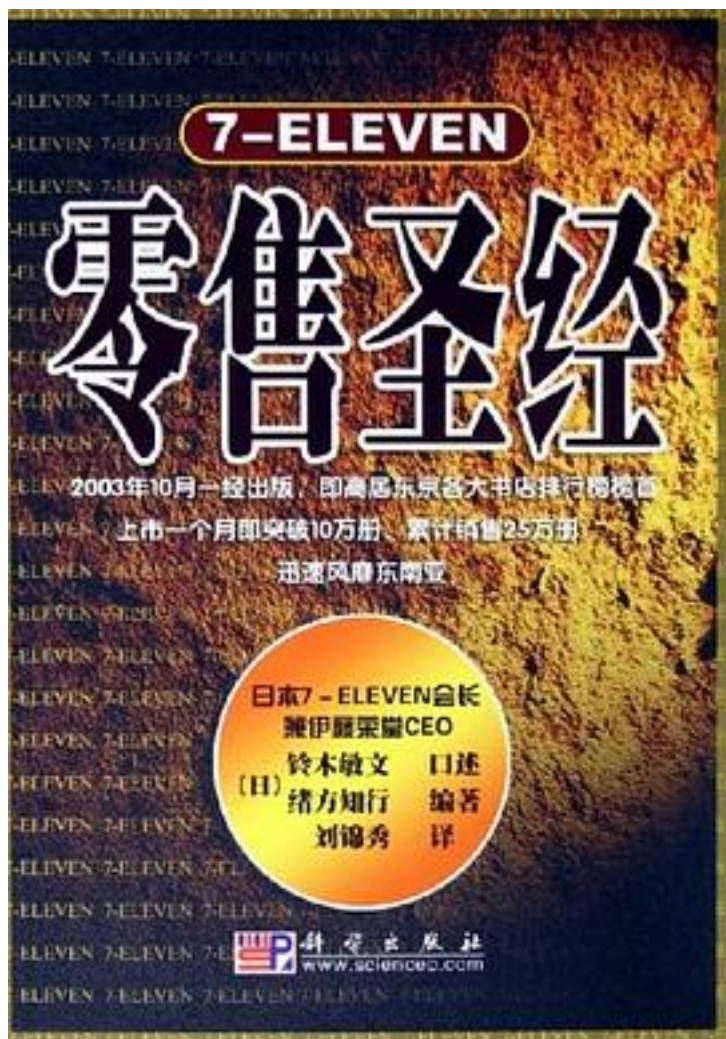


7-ELEVEN零售圣经



[7-ELEVEN零售圣经_下载链接1](#)

著者:绪方知行

出版者:科学出版社

出版时间:2005-9

装帧:简装本

isbn:9787030160126

《7-ELEVEN零售圣经》提出了从心理学角度出发的零售方式，分别从经商的基本原则

、抓住顾客的心、一切从相信开始、热情带动人等四个章节进行介绍，指出零售商要完成成功的零售活动，就要在商品齐全、鲜度管理、清洁维护和亲切服务上下功夫，注重单品管理，提升自我的信用度。日本的7-ELEVEN现在的事业领域已经超越了便利商店的事业，成为日本流通业界中的首席企业。7-ELEVEN连锁便利商店一年的总销售额大幅领先第二名的永旺。在全世界的流通企业中，不论质和量都具代表性的7-ELEVEN，能够成长茁壮到今天这个规模，到底是靠什么力量做到的？《7-ELEVEN零售圣经》综述了7-ELEVEN会长铃木敏文先生的经营哲学、经营概念和其经营管理思想，向读者阐释了7-ELEVEN如何超越日本流通业，超越世界流通业，甚至超越流通业这个行业，成为整个产业界最具代表性、最优秀、最卓越的企业体的秘诀。

近年来，日本的7-ELEVEN已成为日本流通业界中的首席企业，曾经在2003年他就实现了高达1600亿日元的利润，在流通业界无人能出其右，在产业界亦是屈指可数的高收益企业。

作者介绍:

目录:

[7-ELEVEN零售圣经_下载链接1](#)

标签

零售

管理

零售圣经

商业

7-11

商业(经管)

7-ELEVEN

日本

评论

比较零碎，倒是很能体现出日本企业那种精细管理、层级管理的管理特点。

铃木同学自己口述的书，但是还是感觉《巷口商学院》写的更好一些。这本书里，铃木同学不断重复着，以前是卖方市场，物质缺乏，生意好做，现在是买房市场，生意不好做，所以我们要blablabla。。。说来说去就是4个基本原则，货品齐全、鲜度、干净、亲切。。。看到后来越来越觉得是他在碎碎念，但还是坚持读完了。哈哈哈哈哈

桃子在吃之前两三个小时放入冰箱冰着会比较好吃。除去这个例子其他并不好看，关键好多重复的观点。。。说来说去。。。

本书的核心，也即反复说的是一件事情：把消费者照顾好。那怎么做呢？这个就是本书的核心内容。

便利店绝对是日本人天下

工作参考

初看的时候觉得最多值三个星，看到最后觉得至少值四颗星，我想再读一遍应该能读出来五颗星

只想说，要想做到一个领域的领先，哪怕是零售这样看起来似乎门槛很低的行业，也有太多学问。除了对于零售学到很多，这样的精神也是很有感召力啊。任何事情都做到极致，不成功都不可能。

内容比较少，以后叫什么什么圣经之类的书基本可以不读了，标题党。

有不少启发

R

虽然7-11在中国做的比较失败，看其经营理念还是可以看看，全文读过，除了中心思想那几个字，也没什么内容

已入

看完后我推荐给了开小超市的亲戚

#2013读书计划#（28）最近一直在关注便利店的书。。看完这个才明白7-11是如何站在世界零售第一线的。

封面还能再丑点么

商品，服务

赢得顾客四关键： 品类齐全 鲜度管理 清洁维护 客户服务
日本人企业家的坚持和抓细节的执着令人叹服
将心比消费者的心，一切以客户为中心，才是根本

有点像经典语录集，可以看得到7-11站在顾客角度服务的苦心，书还是不错的

商品齐全 鲜度管理 清洁维护 亲切服务。 不要有卖家的任性。

[7-ELEVEN零售圣经_下载链接1](#)

书评

一、 营销观念创新及竞争观念创新
1、不依赖过去的经验，因地制宜，以动态营销取代静态营销。
新光店不同于大家庭，是区域综合百货店。无论从商场定位、品牌组合到今后的营销活动，都要围绕区域综合百货店这个定位来营销自己，摒弃业务人员在大家庭时已经形成的思维模式、因地...

[7-ELEVEN零售圣经_下载链接1](#)