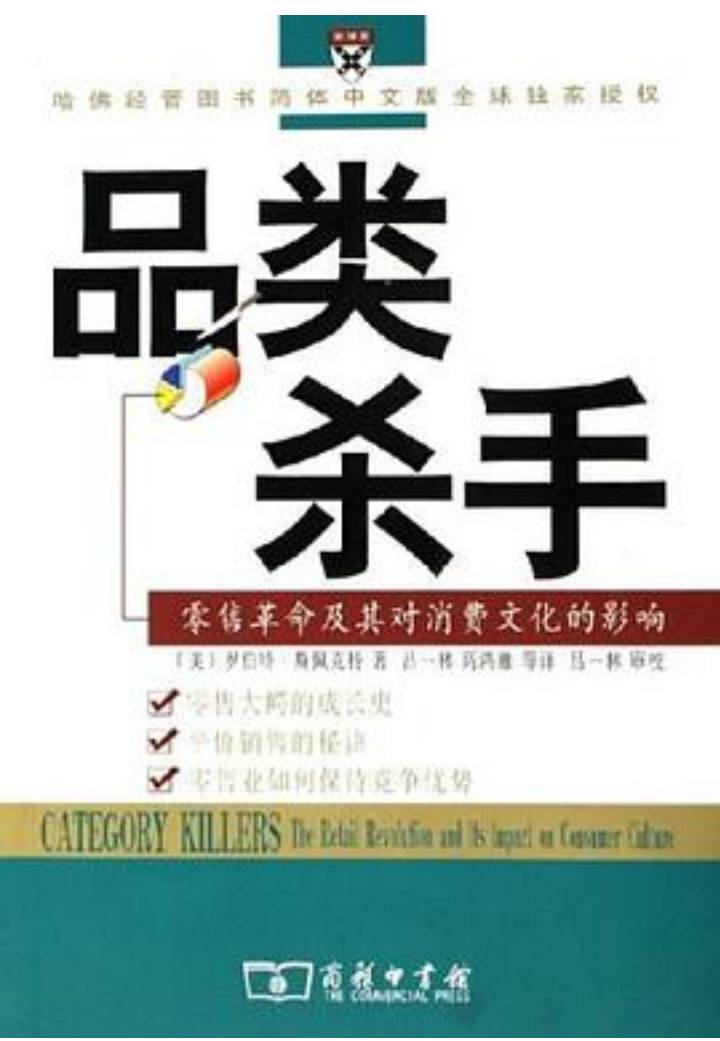


品类杀手



[品类杀手_下载链接1_](#)

著者:罗伯特.斯佩克特

出版者:商务印书馆

出版时间:2006-3

装帧:

isbn:9787100046244

零售是一场适者生存的激戏。夫妻店让位于百货商店，后者的主导地位又被购物中心和

折扣店所取代。但是迄今为止，还没有任何零售业态比品类杀手（这些大型心业店如巴诺书店、PETsMART以及Circuit City）带来的冲击更大。现在，沃尔玛已尼主宰了零售链，这种实力是任何单体商店所难企及的。

资深记者罗伯特·斯佩克特在本书中指出，正是这些零售大鳄极大地改变了顾客的购买体验。它们巧妙地改写了零售业的游戏规则。同时，在这一过程中，它们也永远地改变了从交通方式、土地使用立法到税制、移民和雇用等文化和经济因素。对品类杀手的批评也随之而起，有人谴责它们破坏了社区、无情地扫除了竞争。然而，不可否认的是，品类杀手也带来了消费民主化，几乎使任何人能买到任何商品。

作者客观地追述了从玩具反斗城到家得宝再到星巴克这些品类杀手的兴起和影响。文中还评价了诸如好事多、山姆俱乐部这些仓储式销售俱乐部以及所有零售商的终极克星——沃尔玛的影响。在学术研究和调查报告的基础上，本书为读者提供了关于零售业过去、现在和未来的深刻见解。书中肉容包括：

- ◆传统百货商店如何允许品类杀手与其合作？
- ◆为什么说传统的购物中心将消失，什么零售业态将取而代之？
- ◆“1美元”商店理念的回归如何重新定义零售业态？
- ◆为什么网上购物永远无法替代买体商店？
- ◆地方保护主义如何威胁大型零售商的扩张？
- ◆在品类杀手横行的零售世界里，独立零售商能否幸存下去？
- ◆美国国内和国外发展的机会何在？
- ◆哪些趋势能够颠覆今天强大的零售势力？

本书对当今最有影响力的零售业态进行了深刻剖析，旨在引导读者走过零售发展的历史长廊，揭示未来我们将在商店里看到什么。

点击链接进入英文版：

Category Killers: The Retail Revolution and Its Impact on Consumer Culture

作者介绍:

目录:

[品类杀手 下载链接1](#)

标签

零售

营销

电商

商业

品类杀手

品类

管理

互联网

评论

via hai

美国零售发展史，基本是从夫妻老婆店-百货商场-区域购物中心-折扣店-品类杀手（包括沃尔玛这种大型全品类杀手）以及大型区域购物中心的过程。因为成书于2006年，还没看到电商的发展影响。有兴趣可以再追踪过去十年的演化。整体而言，美国的零售发展史是沿着提升效率，并不断降低渠道成本和零售价格的方向发展，放在今天的国内也是一致的方向。可以有所借鉴。

过时的一本书，也许六年前看会比现在更有用

简单一句话：这本书是今日资本的主导思想。今日资本徐新的品类杀手策略，直接促成了京东今日的战略布局

零售巨头之路

名称起的无比强大，实际上讲的是美国零售发展史，可以看的出中国也在走老路，从百货商场到shopping mall,未来五年仍然是未知事件，但是可以估计mall的存在时间不会很长久

翻译很糟糕

了解美国零售史，可以翻翻

什么东西

勉强强吧

很详细的美国卖场模式（书里称之为品类杀手）发展史，读起来还算是有意思。可惜成书时间早了些，电商内容几乎都没有。零售业的发展到底会怎样？

学者的书果然是不应该读的

好书，怎么豆瓣评分这么低。

翻过，学了一个高端概念：品类杀手！啧啧。

红杉资本的某人推荐阅读的，读来需要深入思考才能体会，看到上面有人说是今日资本的指导思想

美国零售发展史，基本是从夫妻老婆店-百货商场-区域购物中心-折扣店-品类杀手（包括沃尔玛这种大型全品类杀手）以及大型区域购物中心的过程。没有深入分析各个业态发展起来的原因，只是描述现象，没有形成逻辑。都知道是提高效率，但是具体的细节到底怎么回事，没说清楚

感觉没有什么特别明显的好观点，主要是讲美国零售业的发展

只是资料的堆砌……而且翻译很烂。
实际上这个主题和书名完全是可以诞生一本资料详实表述生动干货满满的明星书籍的。

了解美国最近几十年的零售业发展

只想说 互联网时代的亚马逊和阿里才是品类杀手啊

[品类杀手_下载链接1](#)

书评

很抱歉的给了2分， 曾经有人推荐此书，标记为商业必读，加上无比强大的标题，看书之前以为是零售业圣经。实际上全书讲述的是美国零售业发展历史，象流水帐一样堆砌而成，从小夫妻店到折扣店，再到百货公司，后又发展为购物中心，最终购物中心又被专一卖场颠覆。 回到国...

可能受了书名的误导，把这本书当成了类似品类管理的书，其实不是，这本书里，“品

类杀手”是指能提供一站式购齐商品的商家，有较大的经营面积，经营着较全或较专业的商品类别，类似于国内定义的超市、大卖场和购物中心。
这本书更多地讲了历史、成长和趋势，从宏观的角度讲了...

本书年代较早，而且内容以美国零售业的历史为主，流水账式的写作手法较为无味，看了一半就看不下去了。当是仁者见仁，或许是我没有抓住作者的思路吧。未来的零售行业将会是O2O的零售业，人们生活方式的改变将会使过去的一些东西不再适用。

没有很多新意和深刻的见解 主要是介绍国外大零售商发展历史以及战略
翻译的比较一般 内容很多重复重复再重复

[品类杀手_下载链接1_](#)