

零售管理(原书第9版)/营销教材译丛



[零售管理\(原书第9版\)/营销教材译丛 下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:

装帧:

isbn:9787111585848

本书以战略视角、前沿的评介和百科全书式的框架构成为特色，侧重于各种关键的战略性问题，对新兴的电子零售业态、零售的全球化趋势，以及在零售实践中日益重要的财务分析、运作和店面管理等方面均给予了全面、详细的论述。此外，本书每章设置了一个富有特色的小栏目——“零售视角”，将概念与零售商的活动、决策联系起来，以易于读者理解。

作者介绍:

目录: 前言

第一篇 零售的世界

第1章 零售世界简介 2

第2章 零售商的类型 30

第3章 多渠道零售 58

第4章 消费者购买行为 79

第二篇 零售战略

第5章 零售市场战略 112

第6章 财务战略 142

第7章 零售区位 171

第8章 零售选址 194

第9章 人力资源管理 220

第10章 信息系统与供应链管理 247

第11章 客户关系管理 271

第三篇 商品管理

第12章 商品规划过程管理 294

第13章 商品采购 332

第14章 零售定价 359

第15章 零售传播组合 388

第四篇 店面管理

第16章 管理店面 418

第17章 店面布局、设计及视觉营销 446

第18章 顾客服务 476

附录A 开创自己的零售业务 498

第五篇 案例

案例1 拖拉机供应公司: 瞄准兼职的牧场主 509

案例2 熊宝宝工作坊: 在这里结交好的朋友 510

- 案例3 蓝色番茄：一个多渠道零售商的国际化 512
- 案例4 史泰博股份有限公司 516
- 案例5 购买自行车的决策过程 518
- 案例6 巴黎法式糕点——“Maison Ladurée”走向全球 520
- 案例7 零售业在印度：大卖场的影响 522
- 案例8 从矿山到市场的钻石 524
- 案例9 星巴克进军中国 526
- 案例10 沃尔玛：供应链管理的先驱者 530
- 案例11 蒂芙尼公司和TJX：比较财务业绩 532
- 案例12 为一家精品店选址 534
- 案例13 哈奇：新店选址 536
- 案例14 雅芳拥抱多元化 542
- 案例15 丝芙兰的忠诚度计划：法国和美国的对比 544
- 案例16 吸引Y一代参与零售职业 546
- 案例17 Active Endeavors：分析顾客数据 548
- 案例18 新管理层下的梅尔百货商店 549
- 案例19 为休斯制订一个分类计划 551
- 案例20 准备一项商品预算计划 553
- 案例21 克罗格和弗雷德·梅尔：在全球市场上采购产品 555
- 案例22 塔吉特及其新一代的合作伙伴关系 558
- 案例23 美国家具仓储城进行全球采购 560
- 案例24 顾客对彭尼百货的减价促销上瘾吗 562
- 案例25 怡人清香，价值几多 565
- 案例26 一次促销活动 566
- 案例27 利用谷歌AdWords瞄准目标市场 567
- 案例28 Enterprise汽车租赁公司以人为本 570
- 案例29 如何让“宝石”绽放光彩 571

案例30 迪斯马特的一次商品脱销 573

案例31 诺德斯特龙的顾客服务和关系管理 574

案例32 Zipcar：只给你想要的那么多的驾驶服务 577

案例33 建立苹果专卖店 579

案例34 伦敦哈罗德百货商店：来自数字显示屏网络的广告收入 581

案例35 扬基蜡烛：新产品开发 583

案例36 宠物大卖场：宠物们的大家庭 586

案例37 林迪新娘用品商店 589

案例38 管理培训生职位面试 592

术语表 597

参考文献

• • • • • ([收起](#))

[零售管理\(原书第9版\)/营销教材译丛_下载链接1](#)

标签

零售

商业

营销

零售百科

哲学

评论

全面，适合入门。

一本好书需要一直追下去

实用性强，时效性弱，理论框架丰富，含大量方法论。1.制造商→批发商→零售商→消费者；2.零售组合四要素→零售类型；3.多渠道集中化/分散化；4.多属性态度模型、零售市场细分；5.零售战略三要素、增长机会四象限；6.财务业绩=资产回报率=利润管理+资产周转管理；7&8.区位优势、选址评估/赫夫引力模型；9.劳动力：生产率/流动率/投入度；10.高效供应链→产品可获得性&存货周转率、信息流&商品流、RFID应用；11. CRM=客户数据库→RFM模型→常客计划；12.零售买手∈投资分析师、提高GMROI=存货周转率↑毛利润↑；13.采购：全国品牌/商店品牌/一般品牌；14.高低定价/每日低价、利润最大化价格公式、盈亏平衡数量公式、一级/二级价格歧视；15.营销传播；16-18.店面管理/布局/服务

书是好书。理论架构很清晰，内容也比较全面，是很好的零售管理入门书籍。就是翻译太烂啦。可能是内容太多的问题，翻译明显粗糙，而且有机器翻译痕迹。许多专业概念胡乱翻译，例如social media翻译成社会化媒体，而不是社交媒体。语句也诸多不通，有英语基础的人看翻译都能大概猜出英语原文是什么了。

信息较全，适合快速了解零售行业的基本做法

内容算得上经典，但是整体性不好。也许是翻译造成的

[零售管理\(原书第9版\)/营销教材译丛 下载链接1](#)

书评

[零售管理\(原书第9版\)/营销教材译丛 下载链接1](#)