

新零售的增长策略



[新零售的增长策略 下载链接1](#)

著者:理查德·哈蒙德 (Richard Hammond)

出版者:浙江教育出版社

出版时间:2020-4-1

装帧:

isbn:9787553699936

●零售业的z大变化是主导权已经从零售商手中转移到了消费者手中，这意味着只有为消费者提供z优质的服务，零售商才能够赢得一席之地。那些能够保持丰厚利润和出色业绩的企业都有自己的秘密，理查德·哈蒙德基于对全球ding级零售商的观察将这些秘密精炼归纳为7大增长策略和9大让策略落地的运营法则。目前所有ding级的零售商，几乎都以这些策略作为其经营之道：

? 第1个策略：减少购物摩擦，掌握如何通过购物体验表达奖励。

? 第2个策略：让每个员工都清楚公司的蓝图。

? 第3个策略：明确如何理解和满足顾客的需求状态，找准零售定位。

? 第4个策略：启发式销售，引发探索的欲望。

? 第5个策略：别给顾客选择，给顾客故事。

? 第6个策略：顾客在哪里，门店就开到哪里，零售不分“线上”和“线下”。

? 第7个策略：让员工有好体验，就能让顾客有好体验。

●
这本书会帮助零售行业的领导者、创业者、门店管理者和其他从业者，找到改善经营策略和业绩的实用工具，从而优化顾客体验，增强品牌吸引力，迅速提升整体业绩和品牌竞争力！

作者介绍:

理查德·哈蒙德

● 零售咨询公司“智慧圈”（Smart Circle）创始人，为客户开发业务模式，改善顾客体验，设计服务模型，评估经营状况

● 零售业的未来学家，一直站在零售最前沿，为索尼、英国石油、欧莱雅、英国翠丰集团等世界yi流的公司和品牌提供零售咨询服务

目录:

[新零售的增长策略_下载链接1](#)

标签

商业

零售，实用，高版本

艺术设计

管理

电子书站

VX搜【电子书站】

4.8.2020

评论

虽然部分词翻译的有些生硬，但不妨碍是一本总结性/实用性/启发性都挺强的书，对零售业/电商从业者的经营思路都会有帮助。总结一下：通过品牌定位/目标营造/宣传推广连接你的TA，通过选品/陈列/促销吸引你的TA与你产生首次消费，通过良好品控/持续上新/评价管理让你的TA成为忠实TA。书里提供了不少国外成功零售企业的brand tagline准备查查原文，应该会很有参考！

一个没听说过的人和一個没翻译过几本书的人，完成了一本没几个人看的书

[新零售的增长策略_下载链接1](#)

书评

[新零售的增长策略_下载链接1](#)