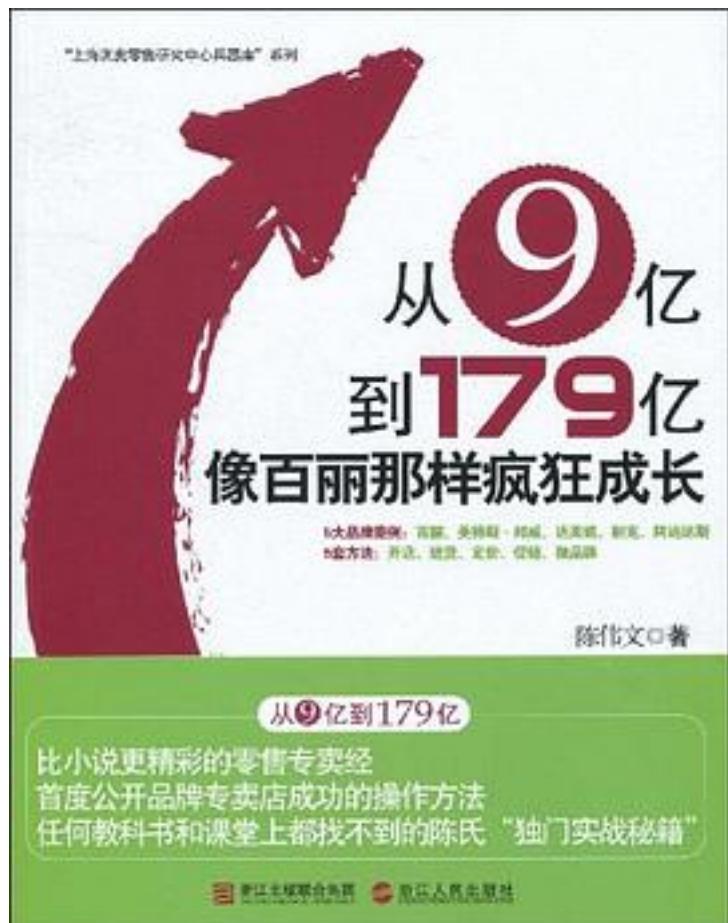


# 从9亿到179亿像百丽那样疯狂成长



[从9亿到179亿像百丽那样疯狂成长\\_下载链接1](#)

著者:陈伟文

出版者:浙江人民出版社

出版时间:2009-8

装帧:平装

isbn:9787213038082

《从9亿到179亿像百丽那样疯狂成长》讲述了：百丽近5年来，市场规模从9个亿做到179个亿；美特斯·邦威仅用了4年的时间，业绩从2个亿成长到44个亿；达芙妮连续10年的年营业额递增超过30%，年毛利额超过53%……为什么它们能够从无到有、从小到大？为什么它们能够业绩倍增？成功背后一定蕴藏着与常规做法不一样的奥秘！《从9

亿到179亿像百丽那样疯狂成长》从零售人身边每天听得最多、看得最多、大家最容易犯的错误、最感到困惑的事情入手；不求大而全，不求面面俱到，设法说清楚几个主要观点和方法即可；力求篇幅短小，语言简洁。让忙碌的零售人在最短的时间内掌握零售专卖的真功夫，真正学以致用。

## 作者介绍:

陈伟文，女士，1993年进入著名的零售品牌企业——达芙妮国际集团，从事零售事业。17年间，她历经达芙妮、耐克、阿迪达斯等著名品牌的实践，见证了零售企业在中国市场的兴起与发展过程，更深切地感受到中外企业在零售观念和方法等方面所存在的巨大差距。她通过自己不懈的实践、学习和钻研，不断摸索和创新适应于国内零售企业的经营和管理方法。

陈伟文女士的主要实践和研究方向为品牌零售企业的战略规划、营销规划与实践，连锁专卖系统的经营和管理、团队训练等。陈伟文女士在零售企业不断实践的同时，担任众多著名鞋服企业的高级顾问，经常受邀参加鞋服行业的高端讲座与论坛。2008年4月出版的《达芙妮模式——成功专卖》一书，更成为众多鞋服企业人手一本的零售业教材。

2007年，陈伟文女士在上海发起并成立“淇奥零售研究中心”，与众多高等院校、咨询顾问机构以及众多鞋服著名企业组成策略联盟。该联盟集合行业的有志之士，立志将最实用、最成功的零售理论和方法无私地介绍给企业，为中国零售行业培养和输送各类优秀人才，为提升中国零售行业的整体竞争力尽其所能。

目录: 精彩选读推荐序一本迟到的好书自序像百丽那样疯狂成长 第一篇 张老汉卖报  
一无所有的张老汉 “客流”等于“钱流” 临门一脚分高低 想钓大鱼，得准备“鱼饵”  
做品牌，能为张老汉带来什么？ 故事梗概与要点提示 第二篇 白灵和品牌专卖店  
白灵的故事 我们该怎么办？ 品牌是“隐形的现金制造机” 耐克卖的不是运动鞋  
专卖店开店：不能公开的“秘方” 专卖店进货：只要利润，不要库存  
专卖店促销：打造你的“兵器库”，专卖店经营：“ $5+5=10, 5\times 5=25$ ”  
连锁专卖成功的本质：“ $88=1$ ” 附 零售店铺经营评定表 写在结尾 感悟 $0.1 > 0$   
· · · · · (收起)

[从9亿到179亿像百丽那样疯狂成长 下载链接1](#)

## 标签

零售

商业

营销

商业经营

经营管理

创业

经管

公司案例

评论

2013.12.01

小故事小道理，从老汉卖报告告诉我们，差异化经营，细分消费群，提高客单价连单率。成功的服务与产品都是满足消费者需求的。

一开始觉得这书浅，讲得粗。越看越觉得零售业是包含着大量繁杂而精妙的工作，标准化，个性化，细节管理。你可以一下子做的很大，也可能一败涂地。此书只是打开了零售业的一扇小窗，真正的零售业就像作者所说，每天都是考试，每天都可直观看到考试惊心动魄的结果。所幸也正是因为如此，可以及时反馈和改正。

零售入门书一本

过于简单，外行人看看还行

小案例还将就，容易过时

## 简易入门级

喜欢第一篇张老汉卖报的故事，第二篇内容较为冗长，不过道理讲得也算深入浅出。

[从9亿到179亿像百丽那样疯狂成长 下载链接1](#)

## 书评

算是一本零售行业的口水书吧，外行的人翻翻不错，对一些基本概念和名称能有个感性的认识。随便过一下就好，不建议花太多时间。

[从9亿到179亿像百丽那样疯狂成长 下载链接1](#)