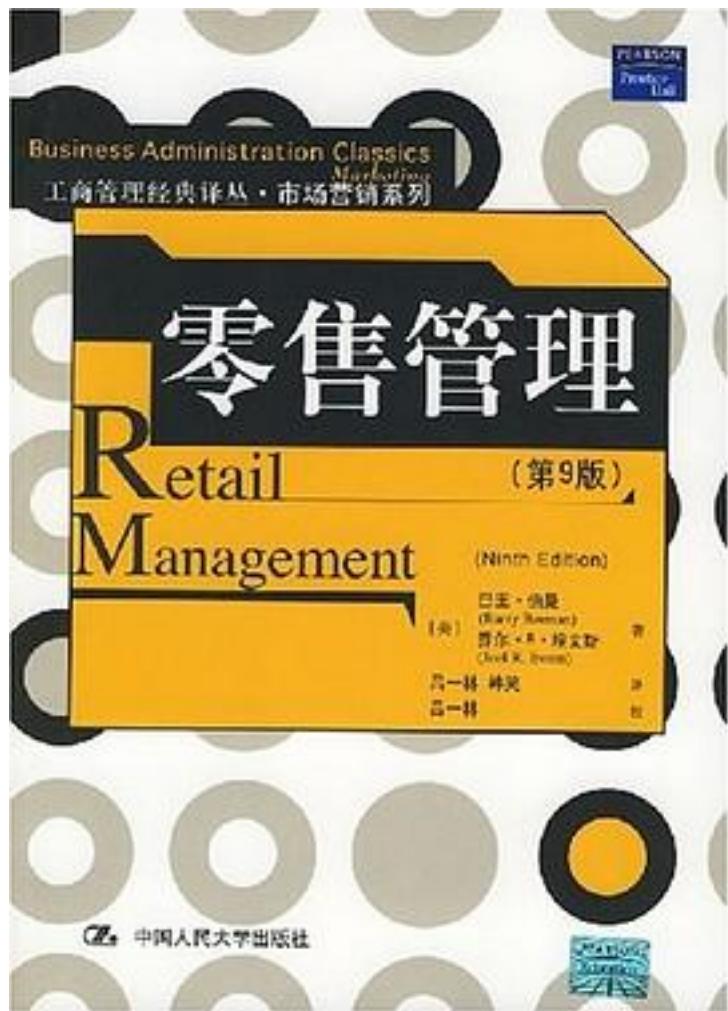


零售管理



[零售管理 下载链接1](#)

著者:巴里·伯曼

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787300130934

《零售管理(第11版)》基于战略的视角，以时间先后为顺序，全面、系统地介绍了与零

售有关的各方面知识。全书共八篇，分别讲述了开办零售店的准备活动、日常经营活动和对各个营销管理环节的控制过程。

第11版在补充最新零售理论和管理工具的同时，还对全书的数据和案例进行了更新。这些最新的资料，不仅可以帮助读者理解零售原理和知识，更可以令读者了解零售行业的最新动态和发展趋势，这对零售新模式的发展与探索都是不可或缺的。此外，各章的“零售职场”专栏介绍了零售业职业发展的最新情况，以及如何成为零售业中的佼佼者，这将为即将进入零售业或已经在零售业中发展的读者们提供帮助。

作者介绍：

巴里·伯曼(工商管理博士，主修市场营销学和行为科学)美国霍夫斯特拉大学沃尔特·H·米勒工商管理杰出教授，市场营销与国际工商管理教授。他还担任该校EMBA项目主管。

乔尔·R·埃文斯(工商管理博士，主修市场营销学和公共政策)
美国霍夫斯特拉大学RMI工商管理杰出教授，市场营销与国际工商管理教授。他还担任该校市场营销和营销研究方面的理学硕士项目的协调员。

吕一林(经济学博士)
中国人民大学商学院教授、博士生导师，中国高等院校市场学研究会秘书长。主要研究领域：市场营销、商业经济、零售管理。

目录: 第Ⅰ篇 战略性零售管理概览
第1章 零售业简介 概览 零售业的构成
制定和实施零售战略的重要性 本书的重点与结构 第2章 建立并维系零售中的关系 概览
价值和价值链 零售商关系 商品零售商与服务零售商在建立顾客关系方面的差异
零售技术与关系 零售业中的伦理与关系 第3章 零售业战略规划 概览 形势分析 目标
识别顾客的特征和需求 整体战略 具体行动 控制 反馈 零售管理的战略规划模板 第Ⅱ篇
形势分析 第4章 按所有权划分零售机构 概览 按所有权划分零售机构 第5章
按店铺战略组合划分零售机构 概览 规划零售战略组合时需考虑的因素
零售机构的演进方式 按基于店铺的战略组合划分零售机构 第6章
网络、无店铺零售和非传统零售的其他形式 概览 直复营销 直销 自动售货机
电子零售：万维网的出现 其他非传统零售形式 第Ⅲ篇 选择目标顾客与收集信息 第7章
识别和了解消费者 概览 消费者的人口统计特征和生活方式 消费者的需求和欲望
购物态度和购买行为 零售商的行为 影响消费者的环境因素 第8章
零售信息的收集与处理 概览 零售分销渠道中的信息流
避免在信息不充分的情况下制定零售战略 零售信息系统 营销调研过程 第Ⅳ篇
商店选址 第9章 商圈分析 概览 店址对零售商的重要性 商圈分析 商圈的特点 第10章
店址选择 概览 店址类型 选择大体的店址 对商店区位和店址的评价 第Ⅴ篇
零售企业管理 第11章 零售组织与人力资源管理 概览 建立零售组织 零售业的组织模式
零售业的人力资源管理 第12章 运营管理：财务部分 概览 利润规划 资产管理 编制预算
资源配置 第13章 运营管理：业务部分 概览 经营零售企业 第Ⅵ篇
商品经营管理与定价 第14章 制定商品计划 概览 商品经营观 采购组织模式与流程
制定商品计划 品类管理 商品管理软件 第15章 实施采购计划 概览 实施采购计划 物流
存货管理 第16章 商品的财务管理 概览 存货评估：成本会计法和零售会计法
商品预测和预算：金额控制 单位控制系统
存货的财务控制：整合金额和单位概念 第17章 零售定价 概览
影响零售价格策略的外部因素 制定零售价格策略 第Ⅶ篇 顾客沟通 第18章
建立和维持零售形象 概览 零售形象的重要性 氛围 诱导顾客花更多时间购物
社区关系 第19章 促销战略 概览 零售促销组合要素 设计零售促销战略 第Ⅷ篇
总结 第20章 零售战略的整合与控制 概览 整合零售战略 控制：利用零售审计术语表
· · · · · (收起)

[零售管理](#) [下载链接1](#)

标签

零售

管理

零售学

零售业

教科书

战略制定

供应链

零售书记

评论

框架很好，入门书，但是信息太陈旧，零售行业变化太快。

入门的极好教材。

偏战略，少实践

缺乏细节。但是建立了完整的零售框架。对我这种入门来说非常有用。另外我发现老美营销案例就那么几个，塔基特塔吉特塔吉特塔吉特……-||

只是个框架，讲得太粗略了

就真的只是教科书，实用性木有，了解一下还是有起到作用。仅此而已

内容过时，翻译质量差，作为入门读物还凑合

纯属教科书.. ==

Need

案例有些旧了

给个好评？看看译者==

Every single word has significant application.

标准教科书

零售要素的历史沉淀，在新零售当道的现在，需要重新去定义。

昨天咱们说的事情都这里面商品的定价权和策略 @lily_李立 @OK6_Qunar阁老 @戴政

教科书一本。比较厚。比较强调定位、规划、用户关系。有一定的启发。至少比前几天翻的《运营管理》好太多了。

完全的工具书，很多还是要靠工作上实践才能理解

价值为核心、价值链、价值传递系统。线下是大头，只是也要关注如何+互联网。本书线上部分讲得少。

[零售管理 下载链接1](#)

书评

想学习零售的好书，逻辑清晰，而且案例充足，读起来并不觉得乏味。给想学习零售的人一个整体的框架，至于细节部分，还需要别的书籍补充吧。

可作为零售业的入门书，不过内容也太多了，虽说写的浅显易懂，不过作者的工作量在那儿摆着呢，单手拿起来都有点费劲，读起来也是有点累ε=(‘o*)）。做到对内容的深入理解还得通过实践。

零售的基本内容都涵盖了，包括零售业是什么，内外部的主要参与者都有谁，开零售店

...

[零售管理 下载链接1](#)