

# 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，这对中国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 店址对露售商的重要性 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在这里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](#)