

<<零售店如何盈利>>

图书基本信息

书名：<<零售店如何盈利>>

13位ISBN编号：9787111162926

10位ISBN编号：7111162927

出版时间：2005-1

出版时间：机械工业出版社

作者：霍金斯

页数：178

译者：王德伦

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<零售店如何盈利>>

### 内容概要

零售店如何才能在同一时间以不同的价格向不同的顾客销售不同的产品，从而使利润最大化？本书告诉你答案。

本书涉及的主题有：· 会员卡制度 · 顾客细分 · 忠诚营销 · 顾客类别管理计分卡 本书不仅仅是为零售商而写的。

随着真正的针对顾客满意的零售业的不断发展，它对本行业的其他方面也有巨大的意义。

本书第11章所讨论的内容将会引起许多包装商品（packaged goods）和私有品牌（private label）厂商的特殊兴趣。

对于零售商而言，当它们开始理解并使用其顾客资料后，针对顾客满意的零售业势必会对它们的广告和商品销售策略产生深远的影响。

针对顾客满意的零售业所引发的这场意义深刻的变革将带来前所未有的挑战甚至可能是一生只有一次的机会。

随着信息技术成本的不断减少，以及能够带来成本效益的详细顾客信息的不断收集，建立新战略和使用新策略来打一场零售大战已迫在眉睫。

本书的中心思想涉及到许多术语，忠诚度营销、会员卡计划和针对顾客满意的营销只是其中的几个。

作者简单地选择使用针对顾客满意的零售业，是因为它能够最准确地表达出这个中心思想。

## <<零售店如何盈利>>

### 作者简介

加里 E.霍金斯，著名的国际顾问，DataWorks Marketing Group 总裁，青山农场CEO。

青山农场（Green Hills Farms）是美国一家有70多年历史的蔬果食品店，被誉为全美最好的小零售店，是细分顾客和开展忠诚计划的典范。

## <<零售店如何盈利>>

### 书籍目录

译者序 推荐序 前言 第一部分 勘察地形 第1章 打地基 第二部分 建立基础 第2章 搜集信息 第3章 组建模块 第4章 设计蓝图 第三部分 建立新的企业结构 第5章 顾客类别管理 第6章 组织结构 第7章 交流 第8章 新的测量标准和经济效果 第四部分 在新的零售企业里工作和购物 第9章 营销和广告 第10章 实践中的顾客类别管理 第11章 商品销售 第12章 对抗竞争者 第13章 管理实践 第五部分 下一个阶段是什么 第14章 针对顾客满意的零售业 第15章 结合一切进行产出管理 第六部分 结论 第16章 行业现状 第17章 总结观点 推荐阅读 参考文献

## <<零售店如何盈利>>

### 编辑推荐

“这是一本零售商必读的书，它讲述了如何成功地运用信息”。

——布赖恩·伍尔夫 (Brian Woolf)      Retail Strategy Center, Inc. 总裁      《Customer specific marketing》的作者      “加里结合了有见识的、可行的珍闻与实际的、结果导向的例子。这是专为从业者而写的一本书！”

”      ——托马斯·墨菲 (Thomas Murphy)      The Kroger Company 副总裁

<<零售店如何盈利>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>