

<<走出书店经营怪圈>>

图书基本信息

书名：<<走出书店经营怪圈>>

13位ISBN编号：9787301155745

10位ISBN编号：7301155743

出版时间：2009-10

出版时间：北京大学出版社

作者：唐凯

页数：272

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>

<<走出书店经营怪圈>>

前言

随着文化体制改革的深入，我国出版发行体制改革正在加大力度、加快速度进行。近年来党中央、国务院出台了一系列新的举措和政策，推动出版发行体制改革，重塑市场主体、建立与社会主义市场经济相适应的图书市场体系，并取得了明显的成效。

当前除了少数公益性出版单位外，绝大多数出版社正在进行转企改制，由原来的事业单位、企业化管理转变为企业，成为真正的市场竞争主体。

相对于出版单位而言，发行单位的改革开始的时间要早，进行得也比较彻底。

在出版单位还作为下一步目标的股份制，在发行单位早已不是问题，已经成为一种普遍现象。

这表明，在体制改革方面，发行单位已经走在出版单位的前面。

出版发行体制改革本身不是目的，而是为了推动出版发行业更好更快地发展，因此，体制改革后如何提高微观出版发行企业的管理水平和经营水平，就成为转企改制后出版业能够健康发展的关键。体制改革的成果要落实到增强企业活力、提高企业竞争力、扩大市场占有能力上，落实到激发员工积极性、创造性上来。

因此，对微观出版发行企业如何提高经营管理水平，将成为“后转制时期”出版发行研究的重点。

在这方面唐凯先生的《走出书店经营怪圈》作了有益的探索。

尽管唐凯先生是发行行业的新兵，只有短短四五年的从业时间，但他密切关注国内外出版发行界的新动向、新趋势，善于学习、勤于思索，不断在实践中总结经验，对书店的经营有了较为系统的认识，形成了一些有特点、有新意的见解。

他的这本书稿几乎涉及到了书店经营的各个方面和环节：从书店经营的宏观市场环境，到发行改革过程；从对物流的管理到对人力资源的开发；从国外图书销售市场和销售模式，到中国图书销售模式和销售环境；从其它行业的经验教训到身边的像“席殊书屋”这样的典型案例；从图书的进、销、存、退的业务链管理，到后勤服务、宣传推广乃至安全等支撑性、服务性管理，从图书品种分类管理到信息系统管理；等等。

<<走出书店经营怪圈>>

内容概要

中国图书零售业正在经历一场选题设计、出版发行、物流配送、广告营销、订单处理、零售管理产业链的调整与整合。

国有书店如何走出图书市场的困惑和怪圈是书业人需要破解的重要课题。

因此必须学习国际和国内的先进经验和营销理念，并研究其规律，实践其战略，总结其模式，才能在未来激烈的市场竞争中立于不败之地..... 这是一本国有书店经营者心路和实践写成的书，相信书中一些做法和经验对正在经营和实践的书业人士具有借鉴和启示作用。

<<走出书店经营怪圈>>

作者简介

唐凯，男，汉族，1960年生于共和国困难时期，由于是“部队家属”，时常吃点多余口粮，活得还算健康。

1966年上学赶上“文化大革命”初始，红小兵、红卫兵、扔石头、贴标语，70年代学校时常停课，“学工学农”，学铸造、修地球，因母亲是教师，无奈只好学学诗歌、写作、书法和绘画，打发时间。70年代初叶，逃避上山下乡，1976年由学校参军入伍七疆哈尔滨，服役五年期间补习高中，在哈尔滨师范学院进修学习。

又师从军旅作家张洪舜老师，亲传写作。

复员后，1982年在职读完本科学历，一直从事文化工作，历任鞍山电影公司办公室主任、业务科长、经理；鞍山市文化局办公室副主任；鞍山市群众艺术馆书记；2001年起在鞍山市博物馆馆长岗位效力五年，2003年主编了《千秋历史话鞍山》、《鞍山市博物馆馆藏集锦》图书(辽宁人民出版社出版)；2005年在鞍山市新华书店总经理岗位效力至今，2007年12月绘编了《关东山坳生活速写》个人专著(辽宁美术出版社出版)；2009年6月编写专著《走出书店经营怪圈》。

<<走出书店经营怪圈>>

书籍目录

第一章 市场经验拓宽营销渠道 第一节 书业失败案例反思 (一)“书友会”终止关门 (二)日本大书店的停业 (三)席殊书屋连锁倒闭 第二节 世界图书市场概览 (一)各国销售动态 (二)英国图书批发 (三)美国图书批发 (四)德国图书批发 (五)日本图书批发 (六)日本独立书店 (七)美英连锁书店 (八)美国超级书店 第三节 失败成功模式解析 (一)亚细亚连锁模式 (二)家乐福零售模式 (三)国美、苏宁模式 第四节 书业现状模式思辨 (一)书店状况浏览 (二)书店模式管理 (三)书店营销思考第二章 人才资源优化第一方略 第一节 东方择人睿智 (一)先哲论人 (二)古语用人 (三)大夫选人 (四)圣哲论才 (五)史观选才 (六)大师用才 第二节 典故择人传说 (一)典故选人 (二)故事选人 (三)传说选人 第三节 经验择人诠释 (一)名人选人 (二)巨商选人 (三)案例选人 (四)实证选人 第四节 体悟择人实践 (一)探索选人 (二)观察选人 (三)判断选人 (四)明辨做人第三章 科学管理推动书业实践 第一节 市场化管理的效用 (一)市场博弈竞争 (二)提升服务功效 (三)打造优质服务 第二节 经验化管理的适用 (一)“三管法”管理 (二)“四问法”管理 (三)“四常法”管理 (四)“四寻法”管理 (五)“二七一”管理 第三节 系统化管理的应用 (一)模块连接 (二)模块调整 (三)模块改造 (四)模块创新 第四节 精细化管理的作用 (一)门市管理 (二)安全管理 ...第四章 研究读者需求突破瓶颈第五章 图书推荐方法实践模式第六章 图书四级分类实践模式第七章 图书陈列盘点细化模式第八章 图书宣传立体覆盖模式第九章 图书采购规范管理模式第十章 图书市场营销管理模式第十一章 图书市场营销分析模式第十二章 市场观念重点适应转变参考文献后记

<<走出书店经营怪圈>>

章节摘录

第一节书业失败案例反思 20世纪80年代,是中国从计划经济向市场经济过渡的特殊时期,随着中国市场经济不断改革深入,文化产业伴随着中国经济全面发展而越加显现其特有的价值和作用。特别是中国进入WTO以后,按世贸组织规定,国内市场要逐步开放,文化市场逐步与国际市场接轨已成为必然趋势。

中国经济将在国际大市场的环境下,面临各种复杂问题考验和挑战。

与此同时,国际品牌巨头、跨国图书公司也相应进入中国,对中国目前的图书市场份额及运营模式造成影响和冲击。

世界图书业的运营方式和市场战略特有的内容及元素,包裹着西方文化观念和思想意识,对中国传统文化将产生强烈的碰撞和影响。

在东西方文化相互排斥与吸收,相互接触与磨合中,彼此间在教训与启示方面形成新的文化思维和文化意识。

对正在改革和发展的中国书业将是危机与挑战的契机,对中国图书业传统经营方式和经营模式将产生积极的促进作用。

同时也将出现群雄纷争的局面,在能者胜庸者败的国际、国内市场舞台上,演绎未来的中国图书军团以及进入中国市场的国际图书大鳄,都将在国际大市场中演绎出不同的悲喜剧,为此我们将拭目以待。

（一）“书友会”终止关门 从国有书店经营者的角度出发,应该认真审视国际大牌书鳄贝塔斯曼“书友会”及连锁书店运营,以此学习和借鉴国外图书公司运营方法和营销模式,以便更好地吸取经验教训,在未来的国际、国内的图书市场博弈中,使民族图书产业得到稳固和发展。

据《点书成金——贝塔斯曼和他的文化帝国》一书介绍,贝塔斯曼公司1993年派人考察中国图书市场,在考察报告中有这样评价:“长久的禁锢,让这个民族成为一个极度渴望知识的民族。

他们对这个世界的兴趣,可以与任何最好奇的民族相比。

<<走出书店经营怪圈>>

编辑推荐

《走出书店经营怪圈》是一本国有书店经营者心路和实践写成的书，相信书中一些做法和经验对正在经营和实践的书业人士具有借鉴和启示作用.....

<<走出书店经营怪圈>>

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>