

<<揭秘零售业赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<揭秘零售业赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787513900287

10位ISBN编号：7513900280

出版时间：2010-12

出版单位：人民出版社

作者：宋钊

页数：251

字数：195000

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>

<<揭秘零售业赚钱的门道>>

内容概要

世界上没有一成不变的东西，同样的，在市场经济大潮中，也没有一成不变的营销策略。随着市场经济的繁荣发展，社会物质财富的极大丰富，零售业也无时无刻不处在变化之中。变化是绝对的，不变是相对的。

零售业随着经济的发展而发展，而相应的调整也要“与时俱进”，包括业态、商品结构，组织架构等等。

只有在变化中零售业才能发展，否则只能被市场竞争的巨浪推倒。

零售业是为消费者提供全方位的服务。

从某种意义上讲，零售就是服务，服务创造价值，服务工作管理到位，乃是企业形象塑造、无形资产的增值。

“顾客是我们的衣食父母”、“顾客满意是我们永久的追求”、“顾客永远是对的”，这些企业的服务理念是通过实践而提炼出的精华。

只有视顾客为上帝，顾客才会反过来将商场视为自己的家，双方也才会在“双赢”中各自获益。

<<揭秘零售业赚钱的门道>>

作者简介

宋钊，上海某知名大学硕士，后留学美国，在佐治亚州立大学工商管理学院进修，有多年著名跨国公司管理和咨询经验，对各种零售业的管理和经营运作有深刻的体悟和独到的见解。

<<揭秘零售业赚钱的门道>>

书籍目录

第1章 不可不知的零售业常识 1.1 零售业的发展历程 1.2 零售业态探秘 1.2.1 零售业态分类 1.2.2 零售业成功案例 1.2.3 零售业术语第2章 好的开始等于成功的一半——选择你的经营方式 2.1 零售业创业者所必须具备的条件 2.2 新型业态模式 2.3 个性经营 2.3.1 将“有卖点”的商品变成热销商品 2.3.2 小店铺·大买卖——用产品说明书连结制造商和顾客 2.3.3 冒险投机型零售店——谁说投机不能赚钱 2.3.4 主题商店——个性零售店的经典代表第3章 毫不示弱的销售策略

<<揭秘零售业赚钱的门道>>

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>