第一图书网, tushu007.com

<<我爱零售>>

图书基本信息

书名：<<我爱零售>>

13位ISBN编号：9787113071752

10位ISBN编号：7113071759

出版时间：2006-6

出版时间：中国铁道

作者：格林

页数：154

字数：136000

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

第一图书网, tushu007.com

前言

翻开《现代汉语词典》，关于“零售”的解释是：“把商品成批地卖给消费者。”.看似平平常常的一件事，却衍生出不少理论。
外有沃尔玛、家乐福、华堂等全球零售巨头的光辉，内有苏宁、国美、物美等行业老大的荣耀，零售，这个关乎每个人生计的基础行业，已然登堂人室，成为学院、咨询公司、著名经济学者关注的话题。
在商品日益同质化的零售业，什么才是制胜之道？
各种案例、研究、探讨充斥着我们的眼球，然而，面对零售业良莠不齐、众说纷纭的现状，我们不禁要问：零售业到底何去何从？
有观点称，零售业进入了服务硬拼的时代，要想留住顾客，最

内容概要

广泛的选择加上充满竞争力的价格！
　　大卫·格林绕开了行业内的常规走向。
作为好必来（Hobby Lobby）的创始人兼CEO，格林运用最基本的规则，使公司成长为远远超乎自身期望的业内巨人。
本书讲述了他一生中最大的冒险如何以一种惊人的方式获得了回报。
　　但是，即便如此，好必来的成功并非单纯建立在偶然的机会上，而是慎重选择商业战略并付诸实施的结果。
本书中，大卫·格林通过解决行业内最具挑战的问题，与读者分享他的知识和经验，比如：　零售成功的最重要因素是什么？
　如何在价格具有竞争性的同时保持盈利？
　选择性的最佳幅度是多少？
　有什么好的办法可以增强顾客的购物体验？
　存货应该在上架后多久被撤下来？
　怎么判断店中哪些是存货，哪些不是？
　真正的时尚和一时的狂热有什么不同，如何在一开始就将它们区别开来？

作者简介

大卫·格林，好必来的创始人兼CEO。
他出生在一个牧师家庭，十几岁时就在当地的5元店里工作。
与高中时代的恋人结婚后，这对年轻的夫妇开了一家相框店。
1972年，他们开了第一个零售店。
今天，好必来已经在美国27个州拥有超过300家连锁店。
他与妻子芭芭拉有三个孩子，现都已成年

书籍目录

开篇　我爱零售第1章　创意的风暴 商品和种类 科学利用空间 并非什么都适合 慢慢做大第2章　让顾客享受环境 关键词1：整洁 关键词2：宽敞 关键词3：协助 关键词4：氛围第3章　价格的力量 质量和价格 打折之舞 巧用地域差 中心法则第4章　守卫底线三原则 检查站1：产品成本 检查站2：店面成本 检查站：仓储和其他花费第5章　要走在电脑前面 需要与不需要 拒绝机器的8大理由第6章　保持简单 三组重要数字 统一性的例外 重要的供应链 最实际也最简单 保持意见统一 敢于与众不同第7章　会议不是万能的 自由创造最大价值 错误不可怕 听取意见，勇于调整 门店自治第8章 以身作则……第9章 善待家人第10章 追求卓越第11章 生意不一定民俗第12章 敢于冒险第13章 理想孕育伟大附录 企业构成

媒体关注与评论

从零开始，建立起美国家居工艺品连锁王国的人向你讲述商业成功的秘诀。
过去30年中，零售业经历了巨大的变化。
但是，有一个零售商却不仅在动荡甚至萧条的市场中生存了下来，还在这个过程中发展壮大。
本书向您讲述了大卫·格林的故事，他创建好必来（Hobby Lobby），最终将一个600美元起家的小公司扩张成一个年营业额近14亿美元的大企业。
他这令人难以置信的成功不是来自于商学院的理论，而是建立在作为店长的基层经历以及对于有效概念的创造性应用，比如：　　经理们每天在案头工作的时间不能超过半小时；

编辑推荐

《我爱零售：美国零售连锁巨人的财富智慧》中，大卫·格林通过解决行业内最具挑战的问题，与读者分享他的知识和经验。
好必来的成功并非单纯建立在偶然的机会上，而是慎重选择商业战略并付诸实施的结果。

第一图书网, tushu007.com

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