

<<零售管理>>

图书基本信息

书名：<<零售管理>>

13位ISBN编号：9787300078588

10位ISBN编号：7300078583

出版时间：2007-2

出版时间：中国人民大学

作者：[美]巴里·伯曼[B

页数：735

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>

<<零售管理>>

内容概要

Retail Management是美国最受欢迎的零售管理教科书之一，自2002年引进国内翻译出版以来，为许多高校所采用，在业界也赢得广泛好评，销量位居前列。

第9版保持了原书作为市场领导者已有的特色和优点，同时紧跟时代，特别是电子商务和网络的发展，进行了更新和改进。

主要特色包括：坚持以战略的方法和零售战略为基础，强调战略决策导向。

全面涵盖零售经营所有主题，包括消费者行为、信息系统、商店选址、运营、物流、服务、零售审计、零售机构、特许经营、人力资源管理，计算机化以及变化环境中的零售业。

注重实践的方法和对当前问题的探讨。

极其丰富的有关现代零售经营的实例（包括小案例和综合案例），以及大量实用的附录材料。

具有激动人心的网络特征，书本内容与网页紧密地联系在一起，例如，当涉及某些特别的主题时，书中都会提供大量的网上链接；每章末都有网上练习，每章都涉及了“零售业技术”专栏，囊括了各种可用的网上工具。

作者简介

巴里·伯曼 工商管理博士，主修市场营销学和行为科学，是霍夫斯特拉大学沃尔特.H.米勒工商管理学院的杰出教授和市场营销与国际工商管理教授，同时还是霍夫斯特拉大学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，是霍夫斯特拉大学RMI工商管理的杰出教授和市场营销与国际工商管理教授，是霍夫斯特拉大学市场营销和研究科学项目的协调员。

译者简介 吕一林，经济学博士，中国人民大学商学院教授、博士生导师，中国高等院校市场研究会秘书长。

主要研究领域：市场营销、商业经济、零售管理。

书籍目录

第一篇 战略零售管理概述第1章 零售业简介提要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 建立并维系零售业中的关系提要价值和价值链关系零售商品零售商和服务零售商在关系建立过程中的差异零售业中的技术与关系零售业中的伦理表现及关系建立附录2-1：为服务零售业中独一无二的方面制定计划第3章 零售业战略规划小案例综合案例第二篇 形势分析第4章 按所有权划分的零售机构第5章 按店铺零售战略组合划分的零售机构第6章 网络、无店铺零售和非传统零售的其他形式小案例综合案例第三篇 目标顾客选择与收集信息第7章 识别和了解消费者第8章 零售业的信息收集与处理小案例综合案例第四篇 商店选址第9章 商圈分析第10章 店址选择小案例综合案例第五篇 零售业务管理第11章 零售组织与人力资源管理第12章 运营管理：财务部分第13章 运营管理：业务部分小案例综合案例第六篇 商品管理与定价第14章 商品计划开发第15章 实施商品计划第16章 商品的财务管理第17章 零售定价小案例综合案例第七篇 与顾客沟通第18章 建立和维持零售形象第19章 促销策略小案例综合案例第八篇 总结第20章 零售战略的整合与控制小案例综合案例附录

编辑推荐

《零售管理》（第9版）主要特色包括：坚持以战略的方法和零售战略为基础，强调战略决策导向。
全面涵盖零售经营的所有主题，包括消费者行为、信息系统、商店选址、运营、物流、服务、零售审计、零售机构、特许经营、人力资源管理、计算机化以及变化环境中的零售业。
注重实践的方法和对当前问题的探讨。
极其丰富的有关时代零售经营的实例（包括小案例和综合案例），以及大量实用的附录材料。
具有激动人心的网络特征，书本内容与网页紧密地联系在一起，例如，当涉及某些特别的主题时，每章都涉及了“零售业技术”专栏，囊括了各种可用的网上

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>