

<<分类管理>>

图书基本信息

书名：<<分类管理>>

13位ISBN编号：9787500461432

10位ISBN编号：7500461437

出版时间：2007-6

出版时间：中国社会科学出版社

作者：王涛

页数：283

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>

<<分类管理>>

内容概要

零售商失去了正确的分类结构，就意味着零售错误地认识了外部市场，那么他围绕分类所做的一切工作都将与真实的市场无关，但遗憾的是他很可能一直蒙在鼓里。

在零售商眼中，每个分类是不平等的，零售商会用不同的经营态度对待不同的分类，并为不同的分类提供不同的资源。

当然，每个分类也零售商带来了不同的价值。

分类的经营策略就如飞机的航行路线图，它应是到达目的地所需要的一条正确且佳的路线，否则飞机将在燃料逐渐减少的压力下，径直飞向无法预知的目标。

每个分类中的商品数量并不是零售商凭空制定的，当然也不会完全受分类中的供应商的产品线影响，零售商的商品结构有时神秘莫测。

零售商每天要面对无数的顾客，而且每名顾客都是不同的；但是大部分的顾客又都有着类似的需求，这是一个无法回避的事实。

不要高估或者忽视消费者选择的多样性，消费者的多样性体现在不同的品牌和细分市场上的，而不是对完全一样的产品无止境的多样化需求。

<<分类管理>>

作者简介

王涛，现代零售业管理和供零关系领域的研究学者，天津财经大学客座教授。曾分别任职于“家乐福”和“可口可乐”公司，拥有零售业和快速消费品行业双重的实战管理经验，并致力于现代零售业管理和供零关系的研究，曾在2005年首先提出了电器零售业管理模式转型，专业品类批发商以及建立独立子市场营销的交易营销(Trade Marketing)等理念。

<<分类管理>>

书籍目录

前言 第一篇 分类管理带来了领先的零售经营思想和方法 第一章 分类是零售业经营管理的新大陆 第二章 在新的零售环境下, 品类管理呈现出局限性 第三章 分类管理成为零售经营魂 第二篇 分类管理是零售管理的提升及新型的供零合作模式 第四章 分类的结构定义和调整 第五章 分类定位的确定和管理 第六章 分类经营策略和目标的制定 第七章 商品结构的设计和保持 第八章 商品组织的设计和管理 第九章 分类的日常经营管理 第十章 分类的经营绩效评估 第三篇 经营管理实践的分类管理 第十一章 分类管理在零售商经营中的应用 第十二章 分类管理在供应商经营中的应用 后记

<<分类管理>>

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>