

<<连锁经营基础与实务>>

图书基本信息

书名：<<连锁经营基础与实务>>

13位ISBN编号：9787565404382

10位ISBN编号：7565404381

出版时间：2011-8

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：赵明晓 编

页数：231

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>

## <<连锁经营基础与实务>>

### 内容概要

《高职高专创新人才培养规划教材：连锁经营基础与实务》以工作任务分析为基础，以系统的理论知识为核心，按照工作过程的需要来设计实践性训练，融专业技能训练、综合职业能力与专业理论学习于一体，力图实现理实一体化，使学生从纯粹的学习者角色向学习者与工作者统一的角色转变。

## <<连锁经营基础与实务>>

### 书籍目录

#### 课程导入 零售业与连锁经营

- 一、零售业革命
- 二、连锁经营的发展

#### 项目一 认识连锁企业

##### 任务1 连锁经营的特征

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 任务2 连锁经营的竞争优势

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 综合案例

#### 项目二 分析连锁经营类型

##### 任务1 直营连锁

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 任务2 特许连锁

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 任务3 自由连锁

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 综合案例

#### 项目三 选择连锁经营业态

##### 任务1 业态的含义

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 任务2 连锁零售主要业态特征

- 【导引案例】
- 【知识介绍】
- 【知识拓展】
- 【同步训练】

##### 任务3 连锁零售的其他业态特征

- 【导引案例】

<<连锁经营基础与实务>>

【知识介绍】

【知识拓展】

【同步训练】

综合案例

项目四 管理连锁经营战略

任务1 经营战略

【导引案例】

【知识介绍】

【知识拓展】

【同步训练】

任务2 发展战略

【导引案例】

【知识介绍】

【知识拓展】

【同步训练】

任务3 竞争战略

【导引案例】

【知识介绍】

【知识拓展】

【同步训练】

综合案例

项目五 构建连锁经营组织结构

任务1 连锁经营组织结构

【导引案例】

【知识介绍】

任务2 总部组织结构

【导引案例】

【知识介绍】

任务3 门店、配送中心组织结构

【导引案例】

【知识介绍】

【知识拓展】

【同步训练】

综合案例

项目六 设计连锁经营运营体系

任务1 连锁经营运营体系

【导引案例】

【知识介绍】

任务2 总部运营管理体系

【导引案例】

【知识介绍】

任务3 门店运营管理体系

【导引案例】

【知识介绍】

【知识拓展】

【同步训练】

综合案例

<<连锁经营基础与实务>>

附录1 连锁超级市场、便利店管理通用要求——术语规范

附录2 连锁超级市场、便利店管理通用要求——总部管理规范

附录3 商业特许经营管理条例

附录4 2010年中国零售业20强、世界零售业20强名单

主要参考文献及网站

## <<连锁经营基础与实务>>

### 章节摘录

2.第二次零售革命——连锁商店的出现 世界上最早的连锁商店产生于19世纪中叶。1859年乔治·吉尔曼和乔治·亨廷顿·哈特福德在纽约开办了“大美国茶叶公司”，由于价格较低、促销有力，形成廉价连锁系统，使店铺数量迅速增加，取得极大成功。后来，伍尔沃思兄弟开办了廉价杂货商店，巴尔的摩杂货批发公司、曼哈顿药品联合公司、辛辛那提杂货批发公司开设的连锁商店相继出现，连锁公司在美国得到迅速发展。同时，欧洲各国也先后产生了一大批连锁商店，形成了世界范围的连锁商店革命。连锁商店革命的爆发，从根本上讲，也是工业革命的必然产物。从零售业发展角度看，它是零售商之间竞争不断加剧、零售企业集中化程度提高的必然结果。连锁商店一般是在同一总部的指导和管理下，经营同类商品，使用统一商号，采取统一采购配送，实现规模化经营。连锁商店的经营形式适应了社会化大生产的需要，能够批量吞入商品，又能分散吐出商品，最佳地解决了产、销矛盾。连锁商店革命所带来的零售业创新，主要表现在零售组织方面： .....

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>