

<<零售学精要>>

图书基本信息

<<零售学精要>>

内容概要

全书将近年来零售学的先进理论加以有机整合，阐述了零售学成熟且具有前瞻性的理论，分为五部分，共17章，内容涉及零售战略、零售服务、零售方式、零售管理、零售顾客及其竞争对手的分析，通过专题式的讨论并配以国际知名企业案例，进行深入细致地分析。每章配有相应的习题，有助于开拓读者思路。

## 作者简介

迈克尔·利维从俄亥俄州立大学获得博士学位。  
在加盟迈阿密大学任市场营销系的教授和系主任之前，他曾在南Methodist大学任教。  
他讲授零售管理学长达17年之久。

巴顿 A. 韦茨在麻省理工学院获得电子工学学士学位，在斯坦福大学获工商管理硕士学位和哲学博士学位。

他一直在宾夕法尼亚大学的UCLA管理学院和Wharton学院任教。

目前，他担任佛罗里达大学工商管理学院零售管理学J.C.Penney学术委员会的主席。

<<零售学精要>>

书籍目录

译者序 作者简介 前言 第一部分 零售顾客及其竞争对手：零售业的核心 第1章 零售导论 第2章 零售机构 第3章 不断变化的零售环境 第4章 顾客的购买行为 第一部分 案例 第二部分 零售公司 第5章 零售策略 第6章 零售业组织和信息系统 第7章 商店的选址 第二部分 案例 第三部分 商品管理 第8章 制定商品分类计划 第9章 商品采购 第10章 定价 第11章 零售促销活动组合 第三部分 案例 第四部分 零售组合：商店管理 第12章 商店管理 第13章 店面布局、设计和形象促销 第14章 顾客服务 第15章 销售 第四部分 案例 第五部分 特殊主题 第16章 时装销售 第17章 服务业零售 第五部分 案例 附录A 零售业从业指南 词汇表 参考文献

编辑推荐

《财富》杂志在预言21世纪最赚前行业时，与新兴行业——IT行业、生物工程等比肩的传统行业惟有零售业。

这引起较大争议，因为随着网络购物的兴起，有狂言谓传统零售业将走向终结。

而无论是溢美之辞，还是刻薄之声，都在说明一个事实：零售业在面临前所未有的生存挑战和发展机遇。

对国内的零售业而言，还不仅仅如此，WTO正向我们扑面而来，使零售业的竞争更趋白热化，是在商站中关门倒下，还是傲睨群雄，决胜的因素绝不是零星创意、“跳楼”甩卖或仅仅靠占据一个黄金地段。

是到了凝神静心、全面系统地学习掌握零售知识的时候了。

如果您是一位零售业从业人员，认真研习此书，您会发现：错过此书，您失去的不只是一次学习的机会，您还将失去……如果您是一位学生，认真研习此书，您会发现：得到此书，您得到的不只是一次学习知识的积累，您还将得到找到职业生涯的起点的机会。

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>