

<<零售创新>>

图书基本信息

书名：<<零售创新>>

13位ISBN编号：9787802072268

10位ISBN编号：7802072263

出版时间：2005-5

出版时间：经济管理出版社

作者：许英杰

页数：207

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>

## &lt;&lt;零售创新&gt;&gt;

## 内容概要

7-ELEVEN在台湾地区零售服务业急速发展之下，之所以能够脱颖而出，主要有以下三个特点：

第一，彻底贯彻市场导向，顾客导向，发挥知识创造能力，持续以创新的营销做法，赢得更多的顾客，在台湾地区屡创营销、流通创新，并引导便利商店市场进化。

第二，7-ELEVEN在台湾地区由亏转盈之后，持续学习日本7-ELEVEN的经营模式，灵活运用统一集团本身的集团资源，在台湾地区市场发展出适地性的营运模式，终于在统一集团内，由原本默默无闻的丑小鸭幻化成人人赞叹称美的天鹅。

7-ELEVEN在台湾地区的成长，可说是不断学习的过程，而学习所累积的知识成果，更让7-ELEVEN从台湾地区走向国际市场，将在台湾地区的经营经验推展到其他市场，不仅介入菲律宾7-ELEVEN的经营，更积极进入新兴的祖国大陆市场发展。

第三，面对数字生活的来临，为了更即时地反应代顾客需求变化，7-ELEVEN更是不遗余力地建构信息管理系统；并且为取得更多的顾客，以7-eShop类似MALL的经营模式，掌握消费者的最后一英里的消费需求。

以上三点，与其说是7-ELEVEN在台湾地区的成功之道，毋宁说是7-ELEVEN知识价值创造与学习创新所累积的成果。

该企业的成功典范，背后的企业文化与其价值创造的发展过程，是本土企业运用既有资源，累积经营实力，再造统一集团第二曲线的代表。

7-ELEVEN随着时代不断转化与学习的过程当中，有硬件资源的充实，也有人才的培育，更强化了知识价值创造的能力。

究竟7-ELEVEN做了些什么？

怎么做的？

为什么有这些决策？

都在拙书的内容中可窥知梗概。

<<零售创新>>

书籍目录

第一篇 创新与增长第一章 市场导向、知识创造及零售创新之关系——代收服务第二章 零售业知识管理与增长策略第三章 业际化、合作创新及竞争力第四章 CVS商圈形态与消费者行为关系第二篇 多角化与国际化第五章 资源基础观点探讨流通集团的增长策略第六章 零售业国际化与知识转移——美国和日本7-ELEVEN比较第七章 主加盟者国际化与知识管理活动——中国台湾地区星巴克进入内地第三篇 信息化第八章 店铺管理信息系统与创新第九章 从市场导向角度探讨市场知识与业态创新之关系——导入电子商务第十章 电子零售——台湾地区及日本7-ELEVEN的做法

## &lt;&lt;零售创新&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

7-ELEVEN不仅是台湾地区最大的零售商，更是实践创新的成功的知识型企业。本书让您全面了解台湾地区7-ELEVEN的制胜要诀，惟有贯彻组织间的连接执行力，才能有效掌握整个连锁体系的经营资源。

本书使用图表，并以简单易懂的文字剖析零售创新，系统地将7-ELEVEN的营销概念与创新作为具体分析对象，刻画出零售业的营销与创新的价值所在。相信这样一本好书，值得传承与企业经营者借鉴，它不仅可以指引台湾地区服务业升级发展，对于中小企业创新经营也有启发作用。

——赖杉桂 7-ELEVEN不仅是台湾地区最大的零售商，更是实践创新的成功的知识型企业。通过信息系统为消费者创造价值，也替企业取得发展地位，整个社会福利因而提升。许教授在本书中，以7-ELEVEN为案例，通过理论与实践的结合，深入浅出地描绘便利商店如何不断创新，追求成长的过程。

其试图将理论与实践结合的用心，在全书中表露无遗，值得各界嘉许。

——李仁芳 从全新角度剖析台湾地区7-ELEVEN的成功历程，市场导向、知识管理及零售创新的完美结合。

编辑推荐

7-ELEVEN不仅仅是台湾地区最大的零售商，更是实践创新的成功的知识型企业。本书从全新角度剖析台湾地区7-ELEVEN的成功历程，市场导向、知识管理及零售创新完美结合，让你全面了解7-ELEVEN的制胜要诀，惟有贯彻组织间的连接执行力，才能有效掌握整个连锁体系的经营资源。

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>