第一图书网, tushu007.com

<<零售营销学>>

图书基本信息

书名：<<零售营销学>>

13位ISBN编号：9787811233728

10位ISBN编号：781123372X

出版时间：1970-1

出版时间：清华大学出版社有限公司

作者：柴少宗 编

页数：328

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

前言

随着全球经济的一体化和网络技术的普及化，中国零售企业既要面临国际零售巨头的大举进攻，又要面对技术变革带来的业态变化和消费者行为模式的改变，可谓“内忧外患”。
而且目前零售业的竞争也达到了空前激烈的程度，零售企业，既有广阔的前景，也有前所未有的困难。

本书主要介绍零售业的基本理论和实践操作，为即将从事零售工作的高职院校学生或已经从事零售工作的人员提供必要的知识储备，希望能为我国零售业的发展尽微薄之力。

本书在编写上主要针对高职学生的特点，侧重能力的培养和提高，既有理论基础，又有实践技能训练。
高职教育对于教材的要求是：基础理论适度够用，能够加强实践环节及突出职业教育的特点。
因此，本书在编写过程中参考了职业教育教科书的编写体例，打实基础，强化技能，语言生动，结构简明。

内容概要

本书是本着理论与实践并重的原则编写的。
全书共有14章，分为原理篇和实务篇。
原理篇包括零售营销概论、零售营销环境分析、顾客分析、零售营销战略、零售策略与零售商品牌管理、零售价格策略、零售促销策略、国际零售营销和网络零售营销等内容；实务篇包括零售商店选址与商品布局、零售服务与客户关系管理、零售商品采购与库存管理、零售产品销售、零售店防损管理等内容。
每章设有学习目标、阅读资料、练习题、实训题及案例分析。
　　本书主要是针对高职高专院校市场营销专业的学生和从事零售工作的人员编写的，原理和实务并重。
本书可作为教材，也可作为自学参考书。

<<零售营销学>>

书籍目录

原理篇　第1章　零售营销概论　　1.1　零售与零售营销基本概念　　1.2　零售营销学的性质、研究对象和方法　　1.3　零售业态的主要类型与特点　　练习题　　实训题　　案例分析　第2章　零售营销环境分析　　2.1　宏观环境分析　　2.2　微观环境分析　　2.3　竞争环境分析　　练习题　　实训题　　案例分析　　第3章　顾客分析　　3.1　零售顾客特征分析　　3.2　顾客购买决策类型及过程分析　　3.3　影响顾客购买决策的因素　　练习题　　实训题　　案例分析　　第4章　零售营销战略　　4.1　战略和战略理论　　4.2　战略分析方法　　4.3　规划成长战略　　4.4　目标市场战略　　练习题　　实训题　　案例分析　　第5章　零售策略与零售商品牌管理　　5.1　商品计划与构成　　5.2　零售商品组合与管理　　5.3　零售商品牌管理　　练习题　　实训题　　案例分析　　第6章　零售价格策略　　6.1　影响零售定价的主要因素　　6.2　零售定价的方法和技巧　　6.3　零售价格的调整　　练习题　　实训题　　案例分析　　第7章　零售促销策略　　7.1　零售促销　　7.2　零售促销组合　　7.3　零售促销策略设计　　练习题　　实训题　　案例分析　　第8章　国际零售营销　　第9章　网络零售营销实务篇　第10章　零售商店选址与商品布局　第11章　零售服务与客户关系管理　　第12章　零售商品采购与库存管理　第13章　零售产品销售　　第14章　零售店防损管理参考文献

章节摘录

第1章　零售营销概论　　【学习目标】　　1.掌握零售的概念、基本要点及行业现状；　　2.掌握零售营销的概念、策略及创新建议；　　3.掌握零售营销学的性质、研究对象和方法；　　4.熟悉零售业态的主要类型与特点。

零售业的发展状况对一个国家来讲至关重要，对于已经加入WTO并处于急剧变革环境下的中国来讲更是举足轻重。

本章将介绍零售营销的基本概念，零售营销学的研究性质、研究对象和方法及零售业态的主要类型与特点。

1.1　零售与零售营销基本概念　　1.1.1　零售的概念　　零售是指将生活消费品或非生产性消费品及相关服务出售给最终消费者，供其个人或家庭使用，从而增加产品和服务价值的一种商业活动。

1.零售是对最终消费者的活动　　零售是连接制造商和消费者之间分销渠道的最终业务环节。

其最终消费者包括城乡居民和社会集团，这一点有别于制造和批发。

制造和批发的活动对象主要是生产者和转售者，他们购买商品的目的是进行生产加工和再出售。

而零售是向最终消费者出售商品，最终消费者购买商品的目的是自己消费。

此外，最终消费者不仅局限于家庭和个人，非生产性的集团购买也可归为最终消费者的范畴。

2.零售的商品是指生活消费品或非生产性消费品及相关服务　　零售的商品包括有形的生活消费品和非生产性消费品，如人们购买日常生活用品及相关的服务（如安装服务）等。

第一图书网, tushu007.com

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