

<<连锁店专卖店金牌主管经营与管理>>

图书基本信息

书名：<<连锁店专卖店金牌主管经营与管理>>

13位ISBN编号：9787504461797

10位ISBN编号：7504461792

出版时间：2008-10

出版时间：中国商业出版社

作者：奚华

页数：300

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

连锁经营作为一种经营模式和制度，是指经营同类商品或服务的若干企业，以一定的形式组成一个联合体，通过企业形象的标准化、经营活动的专业化、管理活动的规范化以及管理手段的现代化，使复杂的业务活动在职能分工的基础上实现相对的简单化，把分散的经营活动组合成整体的规模经营，从而实现规模效益的一种经营模式和组织形式。

连锁经营是零售业的经营革命，也是服务业及其他许多行业的经营革命。

随着我国经济的不断发展，国内连锁经营蓬勃发展。

但也存在着若干问题。

我国加入世界贸易组织（WTO）后，零售业及其他行业都面临着跨国集团的

<<连锁店专卖店金牌主管经营与管理>>

内容概要

《连锁店专卖店：金牌主管经营与管理》内容丰富、通俗易懂，结合了若干年来国内外各种连锁店专卖店的先进经验和实践成果，是一本系统介绍连锁店专卖店经营理论和方法的著作，最大的特色在于内容的系统性和实用性。

《连锁店专卖店：金牌主管经营与管理》在总结理论研究和实践经验的基础上，通过大量的调查数据、案例分析和操作方法与技巧的介绍，系统解答了有关经营和管理中的诸多问题。

《连锁店专卖店：金牌主管经营与管理》注重实践，力求实效，具有实用性、操作性和前瞻性的特色。

《连锁店专卖店：金牌主管经营与管理》是连锁店专卖店经营者不可不读的管理工具。

作者简介

奚华，浙江台州人，曾任团县委宣传干事、地委妇联维权干部，公安处警纪执法监督员。现在北京专职写作。

发表主要作品：长篇小说：《触潮》、《寡居》、《卖官》等。

长篇纪实文学：《死囚遗书》、《囚犯忏悔录》、《少年犯忏悔录》、《花季无痕》等。

社科类：《打官司万用手册》、《一生必须依靠的九种人》、《领导者心理咨询手册》、《男生女生心理咨询手册》、《好赚的钱》、《难念的经》、《成功者要做的100件事》、《做人的密码》、《做人的心态》等。

经济类：《读懂富人》、《读懂穷人》、《赢薪秘诀》、《反败为胜》、《炒股没几招》、《新b股炒作就这几招》、《炒股高招888》、《成功商务写作规范评析》、《中国总经理工作手册》、《世界500强企业总裁工作手册》等。

教辅类：《叩开名校大门》、《中华学生顶尖学习法大全》、《中学生演讲课堂》、《小学生演讲课堂》、《我们给孩子什么》、《怎样赏识孩子的弱点》、《怎样赏识孩子的优点》等，多次获奖。

<<连锁店专卖店金牌主管经营与管理>>

书籍目录

第一章连锁经营基本原理连锁经营的含义与特征连锁经营的分类连锁店的定位及其经营的基本原则世界各地连锁经营的发展和现状第二章连锁系统的加盟条件与加盟程序特许加盟条件与审核程序自愿加盟条件与审核程序进入连锁加盟系统五部曲合格加盟店主的基本条件招募加盟店主的方法加盟店主招募程序第三章连锁企业经营战略连锁企业品牌战略连锁企业经营战略连锁企业发展战略连锁企业竞争战略连锁企业形象战略第四章连锁企业营销策略连锁企业促销策略连锁企业营业推广策略连锁企业广告策略第五章连锁企业开店策略开店策略与开店流程连锁店铺外观设计连锁店铺营业现场布局设计连锁店铺营业现场商品布局第六章连锁企业定价策略定价决策程序商品定价的技巧利润目标模型的建立连锁总部的价格管理方法第七章连锁店的商品管理商品定位与商品组合商品采购与调拨新商品开发与滞销品淘汰供货厂商管理第八章连锁店的物流配送与管理连锁物流的运作物流配送中心建设订货进货作业管理第一章专卖店综述专卖店知识入门专卖店的特点零售业的奇迹专卖店的定位第二章专卖店的选址、开办与店铺设计区域位置的选择选址的技巧卖点的选择筹集资金办理经营申请与注册专卖店门面设计专卖店橱窗设计专卖店内部设计第三章专卖店的顾客开发与促销导购专卖店消费者分析专卖店密集型顾客开发策略专卖店满意型消费者开发策略专卖店促销方式专卖店促销手段专卖店派送的妙用服务营销品牌营销文化营销第四章专卖店的物流管理专卖店物流策略专卖店采购管理专卖店存货管理条形码技术的运用专卖店陈列管理第五章专卖店的人力资源管理专卖店招聘与培训专卖店员工管理专卖店“金牌”店员专卖店“金牌”店长

<<连锁店专卖店金牌主管经营与管理>>

编辑推荐

《连锁店专卖店：金牌主管经营与管理》正是针对企业的这种实际需要而编写的。店铺经营的艺术与科学店长成长的课程与法则打开销路的通道与捷径鲜实用的策略与技巧。让你充满自信地走上职业店长岗位，迅速成为一名优秀的门店管理精英。作为门市店经营的中坚角色，店长具有承上启下的作用。一个企业要开设一家分店，甚至是十几家分店并非难事，但要培养一个甚至同一时间培养出十几个强有力的店长人才则并非易事。

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>