

《主力店攻略》

图书基本信息

书名：《主力店攻略》

13位ISBN编号：9787214091642

10位ISBN编号：721409164X

出版时间：2013-6

出版社：江苏人民出版社

作者：易居(中国)控股有限公司,克而瑞信息集团

页数：412

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《主力店攻略》

内容概要

《主力店攻略:商业地产项目招商指南》开篇部分剖析主力店在商业项目招商中的地位、主力店业态组合及如何规避商业项目招商弊病等问题，而主体部分主要从超市（大卖场）、百货、专业店（专卖店）、餐饮、娱乐休闲五大类选取典型主力店，对其经营策略及选址法则等进行分析，图文结合。

《主力店攻略》

作者简介

易居图书隶属于克而瑞（中国）主营业务是地产专业工具类图书策划、编著、出版。秉承上海易居房地产研究院的专业平台，聚合易居（中国）十年地产实战经验，沿袭广州决策资源集团十二年专业地产图书经验，专注房地产领域各类专业工具书策划及编著，致力为地产界提供最全面便捷高效地产工具书，积极推进新锐地产企业组建企业地产图书馆。

现已形成以房地产企管、企业运营、营销策划、楼盘项目、旅游地产、商业地产等品类为核心，兼顾经管类、营销类、广告类图书的出版格局。

《主力店攻略》

书籍目录

《主力店攻略》

精彩短评

1、算是比较实用的，有具体案例，具体数据，但商业业态发展过于迅猛，书里的主力店的地位已越来越低

《主力店攻略》

精彩书评

1、商业地产的招商难一直是困扰着我们的一个非常棘手的问题，商业地产招商的过程就是我们与商业企业之间的一场博弈。在刚进入这一行的时候，有个资深的朋友说过：招商资源对所有人来说都是开展工作的重中之重，但往往人们抓得最紧最不愿意共享的又恰恰是招商资源。面对众多的商业企业，加强自身对商业企业的理解和了解，是将公共资源发展成自己资源的第一步，也是实现成功招商，达到与商家共赢的基础。《主力店攻略》真是一本了不起的书，说它了不起是因为它和我们分享了很多价值非常高的信息。在书店第一眼看到它的时候就抑制不住兴奋之情，真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。直接翻看它的目录，找到洽谈过的几家主力店，迫不及待地翻看内容，只恨为什么没早点遇见这本书，如果早点遇到它，在做招商谈判准备的时候，我是能省却多少时间和精力，也能将谈判准备做得更充分。顺带提一句，这本书的设计也不错，用纸也非常舒服，400多页的厚度也正合适，可是这些形式的东西在内容面前根本就不值得一提了。总之，是非常值得推荐的一本好书，对于每个招商人员来说，属于必备的图书。

《主力店攻略》

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:www.tushu000.com