

خرده فروشان

انتشارات دیموند بلورین

مبدا : جولیان دنت

ترجمه : علی آقاجانی - آقاجانی ، محمدهادی آقاجانی

۱۳۹۵



انتشارات دیموند بلورین

خرده فروشان

نویسنده : جولیان دنت

ترجمه : علی آقاجانی ، مهدی آقاجانی ، محمدهادی آقاجانی

ویراستار : فاطمه آقاجانی

طراح و صفحه آرا : حامد حبیبی کسبی

مشخصات نشر : تهران، انتشارات دیموند بلورین، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری : ۱۰۴ صفحه

نوبت چاپ : اول

شمارگان : ۱۰۰۰ نسخه

باپ : نوتاش

شار : ۴-۷۷-۸۶۷۳-۶۰۰-۹۷۸

ISBN : 978-008673-77-4

نشانی ناشر : تهران ، ابتدای خیابان شهید مطهری ، بابا : رستان ، کوچه جلالیان ، پلاک ۴۱

تلفن و دورنگار : ۵-۸۸۹۲۸۰

سرشناسه	دنت، جولیان، ۱۹۵۷ - م.
عنوان و نام پدیدآور	Dent, Julian خرده فروشان / نویسنده جولیان دنت : ترجمه علی آقاجانی ، مهدی آقاجانی ، محمدهادی آقاجانی ؛ ویراستار فاطمه آقاجانی
مشخصات نشر	تهران: انتشارات دیموند بلورین، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۱۰۲ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۷۳-۷۷-۴
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	کتاب حاضر ترجمه بخشی از کتاب "Distribution channels : understanding and managing channels to market" است.
یادداشت	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "کانالهای توزیع : درک و مدیریت کانال بازار" منتشر شده
عنوان دیگر	کانالهای توزیع : درک و مدیریت کانال بازار.
موضوع	شبکه های توزیع کالا
موضوع	Marketing channels
موضوع	برنامه ریزی سازمانی
موضوع	Business planning
موضوع	خرده فروشی
موضوع	Retail trade
شناسه افزوده	آقاجانی، علی، ۱۳۶۸ - مترجم
شناسه افزوده	آقاجانی، مهدی، ۱۳۵۶ - مترجم
شناسه افزوده	آقاجانی، محمدهادی، ۱۳۶۲ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۵HF۵۴/۲۹۱۳۹۶ ۱۳۳۲۰۱۳۲/۹ک
رده بندی دیویی	۷۸۸/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۲۷۰۱۶۱۹

بخش ۱۸ خرده فروشان و خرده فروشی

- خرده فروشی حضوری و آنلاین

بخش ۱۹ نحوه عملکرد مدل کسب و کار خرده فروشی

- نقش ، مدل کسب و کار را تعریف می کند

- دخل و خرج

- طرح برنامه ریزی

- ریسک های و تبلیغات

بخش ۲۰ مقیاس های مهم و نحوه مدیریت آنها

- فروش (یا درآمد)

- سودهای ناویژه

- هزینه مستقیم محصول (DPC) و سوددهی مستقیم

محصول (DPP)

- بهره وری

بخش ۲۱ نحوه فروش به خرده فروشان

- منظور از فروش به خرده فروشان چیست؟

- فرایند فروش

- چالش های خرده فروش و پیامدهای آن برای تامین

کنندگان



- تاثیر اینترنت
- مدیریت روابط خرده فروشی در سطح راهبردی
- مدیریت روابط خرده فروشی در سطح تاکتیکی
- روش معامله با خرده فروشان به چه شکل است:
- مستقیم یا از طریق عمده فروش؟
- خلاصه

www.ketab.ir