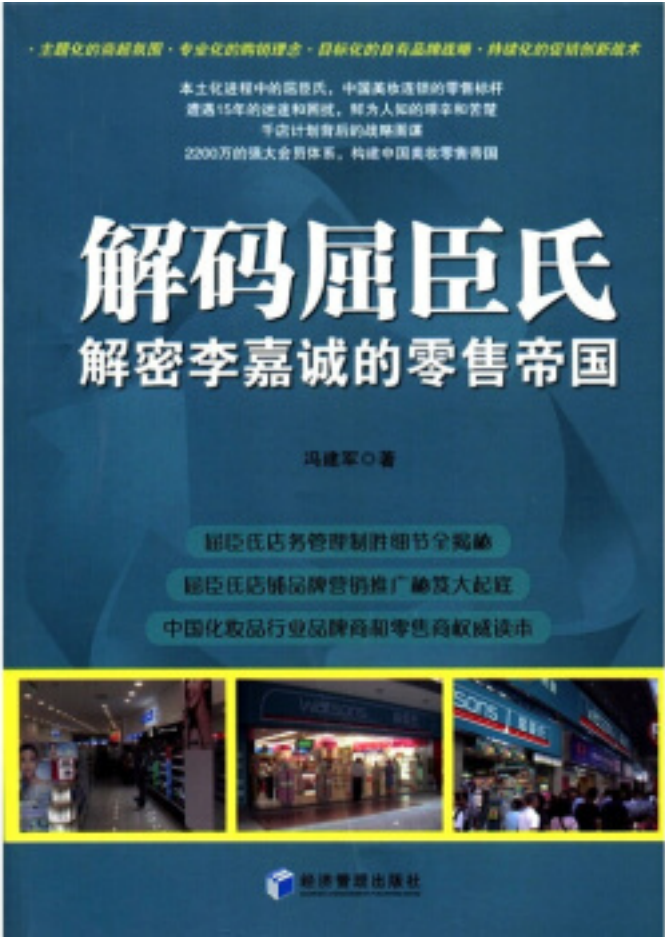


解码屈臣氏：解密李嘉诚的零售帝国



[解码屈臣氏：解密李嘉诚的零售帝国_下载链接1](#)

著者:冯建军 著

[解码屈臣氏：解密李嘉诚的零售帝国_下载链接1](#)

标签

评论

包装完好，内容未看，不便做更多评价。

不错。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。

不错很早以前在广东就知道李嘉诚的屈臣氏就在武汉也有了屈臣氏，每次遇见就去逛逛，现在终于知道他的经营理念非常高兴

正在阅读中，期待能有所收获

感觉还行，给朋友买的

好，送给同事，她们很喜欢！

这本书以前只是看过介绍，里面有些知识是了解的，有些还是觉得不错的。

好书，值得收藏，细细品读

内容不错。很喜欢。就是需要从外地调拨，等了好几天。

得客户者得市场，精准定位的营销经典

没有想象中好，讲解还行，没有预期的好

怎么说，特价买还比较划算，如果不是特价就算了

很好的书籍 不错 不错 不错虽然没看完

我姐买的，我不知道，我没有看过

学习学习，，，，，，，，，，，，，，，

很不错的一本书，买回来自己看的，很有启发

慢慢阅读，应该可以

不错不错不错不错不错

挺好的，都收到了！！！！

初步看了一遍，内容不错，接下来会慢慢欣赏

好书，当然值得慢慢研究

好好好好好好好好好好好好

多看书 还是有用的

值得读的书籍。。。。

还不错，看了一部分！

图书很好 建议读多上架此类图书

满意，快递给力

不错，价格合适

给公司的同事买的，应该不错

没怎么看

非常好

一般，感觉像拼凑的，好多都直接转网上的，只讲到大概和表面，没有太深入的阐述，价格跟是贵，定价48！！！！不值

字体大小适中，字纸一般，内容比较全，但是不够细

快递比较慢!!!

没用采用薄膜包装，快递员服务差

没想像中的那么好，但还是有一点实用价值。

目前唯一一本关于屈臣氏的书

内容有点空洞，泛泛而谈

真不想说，书像垃圾一样，第一次见过这些书都能植入广告，以为是杂志？封面做得还可以，就迷惑了不少读者！里面的纸张差得不行，很粗糙跟劣质！这样的书卖*？你以为是世界通史？内容没看，要是内容好的，为何要栽在这么垃圾的装帧上呢？经济管理出版社，记住你了，以后不看你的书

感觉像盗版书一样都破掉了

内容排版很简单，没啥解密内容。标题忽悠！

还行吧。这本书没有太多介绍屈臣氏营销客户上的东西。只是介绍了屈臣氏的历史。。。

挺好

这本书不行，太多商业广告吧

书中还夹杂了很多广告 真的是广告 很开眼界 呵呵 内容大多为拼凑 总之 垃圾

《解码屈臣氏:解密李嘉诚的零售帝国》至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么？是学习店铺定位还是气氛营造？动线设计还是品类管理？商品陈列还是道具应用？自有品牌策略还是利润管控水平？在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外.屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。

好

学习屈臣氏到底应该学习什么？是学习店铺定位还是气氛营造？动线设计还是品类管理？商品陈列还是道具应用？自有品牌策略还是利润管控水平？在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外.屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸？是机械地喊出“欢迎光临”，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑？

买的书没有收到，差评

打开书就是广告页，不知道还以为我是从街边发传单的人那里搞来的，完全没有阅读欲望了。再看了看里面的内容更是废话全篇，口语词语特别的多，空话套话特别多。诚心评价，完全不推荐买。

冯建军著写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、

杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。解码屈臣氏解密李嘉诚的零售帝国，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读本土化进程中的屈臣氏，中国美妆连锁的零售标杆，遭遇15年的迷途和困扰，鲜为人知的艰辛和苦楚，千店计划背后的战略图谋，2200万的强大会员体系，构建中国美妆零售帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。，阅读了一下，写得很好，至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑，内容也很丰富。知己知彼，百战不殆。冯建军老师堪称精湛的屈臣氏系统研究，为我们深入了解屈臣氏提供了绝好的文本。我相信，冯老师的研究，加之各位业界人士共同努力，不仅能够有效地提升中国化妆品零售业的发展水平，而且有利于推动中国化妆品零售业朝着更为健康和有序的方向发展。中华全国工商业联合会美容化妆品业商会会长马娅屈臣氏是一座山。是的，在我们这个化妆品行业里，屈臣氏已然是一座巨大的山，稳固地屹立在中国大地上。我很同意冯建军同志说的学习屈臣氏，忘记屈臣氏。我认为这是他说过的最有道理的话之一。另外我还要说，历史的进步需要文人。我们这个行业的进步也需要文人，比如冯建军。广州娇兰佳人化妆品连锁机构董事长蔡汝青行业专家冯建军老师作为国内屈臣氏最早也是最权威的观察者与研究者，见证与推动了中国化妆品行业的变革与进步。我在不同场合有幸亲耳聆听冯老师关于屈臣氏及中国化妆品店研究成果的演讲与课程，其研究之深入、视角之广阔、数据之详实令人由衷赞叹。现在您看到的这一本书，便是冯老师近年来研究的精华汇总，它让我们看到一个真实、立体的屈臣氏，全面展现其精密的运作之道与战略图谋，掀开了屈臣氏的神秘面纱。是我们了解、学习屈臣氏不可多得的教科书式的资料。2首席运营官，中

不记得这在是京东买的第几本书了。很满意。我会继续坚持学习。

媒体不时报道，现在国民的阅读量不断下降，其实从我们身边也可以看到，能够坚持读书、热爱读书的人越来越少。就拿我市的中心城区—海港区来说，拥有人口几十万，商业繁荣，但书店、图书馆明显要冷清得多，人们购买的也往往是各类考试辅导用书。书中有什么，读书能带给我们什么，除了应付考试之外还有其它用处吗？这些问题值得我们思考。古人云：书中自有颜如玉，书中自有黄金屋，书中自有千盅粟。古人对读书重视，因为一旦考取功名，自己的身份地位、生活状况都会发生翻天覆地的变化，可谓名利双收，这是一种封建时代功利性的读书。而现代社会，我们读书的目的是全面提高自身修养，紧跟时代发展变化的步伐，更好地履行自己的职责，无论是社会责任还是家庭责任。好书中，有先人深邃的思想，有富于哲理的人生格言，也有提高业务技能的科技知识。无功利读书对开启人的心智、陶冶各种情操是非常有益的。前不久，市城管局党委举办了一期“家教有方”大讲座，特别邀请了山海关区委常委、纪委书记张椿林同志为大家现身说法，讲授家庭教育的方式方法，如何培养出优秀的孩子。张书记特别强调，家庭教育中最基本也是最有效的方法就是培养孩子的阅读习惯，大量读书，在各类书籍中汲取思想的精华，塑造健全的人格、打造丰富的精神世界。整堂讲座听下来，让我们受益匪浅，而张书记所传达的“读书重要”这一观点也令人心悦诚服，又唤起了我内心深处对于读书的热爱。

在各类书籍中，我最喜欢的是历史和哲理书籍，如《史记》、《孔子传》、《上下五千年》、《菜根潭》等。从一个个历史事件中了解社会的跌宕起伏、洞察人性的根本，从史书中了解中华民族五千年的灿烂文明，我为祖国感到骄傲，同时也倍加珍惜现在的幸福生活。近几年我一直反复读的一本书是明代洪应明所著的《菜根潭》。我喜欢《菜根潭》，因为它是一本历世阅人的书，充满哲理的味道，充满了富于通变的处世哲学，充满了诗情画意，让我在不知不觉中有所收益。我想大家可能和我一样，在日复一日的工

作与家庭琐事中，渐渐消磨了棱角，失去了生活的情致，有时难免心浮气燥。每当这时，我就用《菜根潭》中的有些句子来舒缓情绪，抚平心境，效果很好。儒家的中庸和道家的无为教给我们如何放下，如何舍得，而我们也就是在不断的受挫总结摸索中一步步走向成熟。

我们学习的最终目的是做事，而要会做事，必先会做人。用好书滋润心灵，增强修养，提高辨别力，树立正确的价值观，做一个对社会负责、对家庭负责的人，我想那样我们的人生会更有意义。

当前我局开展的百日阅读活动，激发了人们的读书热情，很多人重又捧起了久违的书本。古人讲：“外物之味，久则可厌；读书之味，愈久愈深”。让我们一起多读书，读好书，读出真理，读出乐趣，读出雅致，读出一个全新的世界。

不记得这在是京东买的第几本书了。很满意。我会继续坚持学习。

媒体不时报道，现在国民的阅读量大不断下降，其实从我们身边也可以看到，能够坚持读书、热爱读书的人越来越少。就拿我市的中心城区一海港区来说，拥有人口几十万，商业繁荣，但书店、图书馆明显要冷清得多，人们购买的也往往是各类考试辅导用书。

书中有什么，读书能带给我们什么，除了应付考试之外还有其它用处吗？这些问题值得我们思考。古人云：书中自有颜如玉，书中自有黄金屋，书中自有千盅粟。古人对读书重视，因为一旦考取功名，自己的身份地位、生活状况都会发生翻天覆地的变化，可谓名利双收，这是一种封建时代功利性的读书。而现代社会，我们读书的目的是全面提高自身修养，紧跟时代发展变化的步伐，更好地履行自己的职责，无论是社会责任还是家庭责任。好书中，有先人深邃的思想，有富于哲理的人生格言，也有提高业务技能的科技知识。无功利读书对开启人的心智、陶冶各种情操是非常有益的。前不久，市城管局党委举办了一期“家教有方”大讲座，特别邀请了山海关区区委常委、纪委书记张椿林同志为大家现身说法，讲授家庭教育的方式方法，如何培养出优秀的孩子。张书记特别强调，家庭教育中最基本也是最有效的方法就是培养孩子的阅读习惯，大量读书，在各类书籍中汲取思想的精华，塑造健全的人格、打造丰富的精神世界。整堂讲座听下来，让我们受益匪浅，而张书记所传达的“读书重要”这一观点也令人心悦诚服，又唤起了我内心深处对于读书的热爱。

在各类书籍中，我最喜欢的是历史和哲理书籍，如《史记》、《孔子传》、《上下五千年》、《菜根潭》等。从一个个历史事件中了解社会的跌宕起伏、洞察人性的根本，从史书中了解中华民族五千年的灿烂文明，我为祖国感到骄傲，同时也倍加珍惜现在的幸福生活。近几年我一直反复读的一本书是明代洪应明所著的《菜根潭》。我喜欢《菜根潭》，因为它是一本历世阅人的书，充满哲理的味道，充满了富于通变的处世哲学，充满了诗情画意，让我在不知不觉中有收获。我想大家可能和我一样，在日复一日的工作与家庭琐事中，渐渐消磨了棱角，失去了生活的情致，有时难免心浮气燥。每当这时，我就用《菜根潭》中的有些句子来舒缓情绪，抚平心境，效果很好。儒家的中庸和道家的无为教给我们如何放下，如何舍得，而我们也就是在不断的受挫总结摸索中一步步走向成熟。

我们学习的最终目的是做事，而要会做事，必先会做人。用好书滋润心灵，增强修养，提高辨别力，树立正确的价值观，做一个对社会负责、对家庭负责的人，我想那样我们的人生会更有意义。

当前我局开展的百日阅读活动，激发了人们的读书热情，很多人重又捧起了久违的书本。古人讲：“外物之味，久则可厌；读书之味，愈久愈深”。让我们一起多读书，读好书，读出真理，读出乐趣，读出雅致，读出一个全新的世界。

心得：书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。大凡我目前买的书可以分成几类：1、工具书，这个就不用多讲了，新华字典之类的，辅助自己工作

学习之用。2、学习参考书：这类书占主要部分，多数的书是买了学习的，而这些书也

是作者的经验的积累，不过也有粗制滥造的，东拼西凑的，在我个人认为，这种书的作者在浪费别人的时间。3、小说：小说书大多书是作者的辛苦结晶，在每读一本书的时候，我不仅会去体会小说里面主人公的命运，同时也去体会作者所想展现的个人观点，一本小说，其实也是一本叙述作者人生观价值观的日记，比如金庸先生的武侠小说，体现的就是他自己对现代江湖观的看法和态度。4、孩子读物：现在买孩子读物已经成为主体了，因为我希望孩子能够不断地吸收书中的精华，自己能够获得不断地补充，现代社会，信息太多了，作为家长已经很难跟上时代了，让书来做一些辅助吧。5、其他：比如杂志等等，我很喜欢买读书一类的杂志，三联周刊也不错，这些都是很值得读的杂志。其他类的书除杂志以外，还有很多，很多。究其书的种类来说五花八门，书的数量也是汗牛充栋，但毫无疑问，书是人类进步的阶梯，是人类不断的文化和知识积累，我喜欢读书，更喜欢来京东买书。但是，京东搞的这个新评价体系，我个人认为很不妥。考虑过去的滥竽充数式的评价做一些改进是需要的，但是一刀切500字以上，却是强人所难，我真不明白，京东设计这套评价体系的人是不是个文化人，是不是懂书，书评来讲，你用200个字就可以评价清楚了，500个字难免有文字过于堆砌之嫌。所以，建议京东在搞书的评价体系之时，多考虑一些实际操作的问题，比如把评价体系分成2步走，基础评价和优化评价。我相信，京东的评价体系设计者做这种设计的时候，是希望能够有更多精彩的书评出现，有更高质量的评价出来，将来这些评价组织成册也是一大功劳，不过谁买书能够对任何一本书都做出评价呢，既然是一个用户的价值回报体系，那就应该有层次性的划分，不能以字数来要求评价。为了一个书的评价，为了爬满格子中的这些文字，我努力去写一些能够读的东西，京东的管理者应该很快能够看到新的评价体系的弊端的，这种弊端只能更进一步降低你们评价系统的水平。如果我对我在京东买的每本书都做500字以上的出评价的话，那这些文字每年可以装订成一本书了，京东是不是愿意给我出版呢？要是愿意的话，我还真乐意写这么多的文字，每天没事上来评价几本书，就当茶余饭后的消遣了

这种书很容易写成垃圾... 以下是充字内容，请无视 -----
内容简介.....

《解码屈臣氏:解密李嘉诚的零售帝国》内容简介：至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么？是学习店铺定位还是气氛营造？动线设计还是品类管理？商品陈列还是道具应用？自有品牌策略还是利润管控水平？在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外.屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸？是机械地喊出“欢迎光临”，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑？ 目录..... 第一章 李嘉诚的零售梦想 第一节 屈臣氏的“前世今生” 第二节 李嘉诚与和记黄埔 第三节 李嘉诚布局零售业的思考 第四节 屈臣氏在中国 第二章 和记黄埔与屈臣氏 第一节 和记黄埔与屈臣氏 第二节 屈臣氏集团 第三节 屈臣氏的中国业务 第三章 屈臣氏的中国本土化进程 第一节 屈臣氏的中国战略 第二节 屈臣氏的厚积薄发 第三节 屈臣氏的中国本土化 “战争” 第四节 屈臣氏中国本土化进程大事记 第四章 屈臣氏的竞争秘笈 第一节 主题化的商超氛围 第二节 专业化的购销理念 第三节 自有品牌战略 第四节 促销创新战术 第五章 解码屈臣氏 第一节 屈臣氏何以成为国内个人护理用品业逆风中的旗帜 第二节 屈臣氏的核心竞争力 第三节 屈臣氏的规范化服务 第四节 屈臣氏的健与美大赏 第六章 屈臣氏的标准化管理体系 第一节 屈臣氏的店铺管理 第二节 屈臣氏的办公室管理 第三节 屈臣氏的现金管理 第四节 屈臣氏的采购管理 第五节 屈臣氏的物流管理 第六节 屈臣氏的促销管理 第七节

屈臣氏的异常处理第七章 屈臣氏的零售秘笈 第一节 商圈调查与新店选址的业务指南
第二节 目标消费者的开发和管理 第三节 规范化系统和标准化流程的导入第八章
屈臣氏的团队建设 第一节 屈臣氏的员工培训 第二节 屈臣氏的绩效评估体系 第三节
店长和储备店长的培养 第四节 员工职业生涯规划第九章 屈臣氏会员营销 第一节
屈臣氏的会员卡发展 第二节 屈臣氏会员营销成功之处 第三节 屈臣氏的会员管理第十章
屈臣氏的品牌营销战略 第一节 屈臣氏的品牌定位 第二节 屈臣氏的品牌特色 第三节
屈臣氏的品牌文化第十一章 屈臣氏的千店战略图谋 第一节 疯狂的“圈地运动” 第二节
为何选择二、三线城市 第三节 屈臣氏快速扩张的背后 第四节 千店扩张之后第十二章
学习屈臣氏，更要忘记屈臣氏 第一节 屈臣氏，留给中国美妆零售业的思考 第二节
学习屈臣氏，更要忘记屈臣氏 第三节 寻找比屈臣氏更伟大的零售企业后记

马上换,值得表扬! 真不错,老公喜欢就是好! 刚好穿的裤子,很好!
很亮的粉红色,质量做工更是没的说。回头看看有个可爱的买家说买了件校服,哈哈…
…估计他买了白色的。次上货的时候,弄点裤腿宽松一点的新款吧,, , , ,
给多点选择 对裤子很满意,裤型不错

冯建军写的的书都写得很好,[]还是朋友推荐我看的,后来就非非常喜欢,他的书了。
除了他的书,我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨
其铎、晓玲叮当、方洲,他们的书我觉得都写得很好。解码屈臣氏解密李嘉诚的零售帝
国,很值得看,价格也非常便宜,比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读本
土化进程中的屈臣氏,中国美妆连锁的零售标杆,遭遇15年的迷途和困扰,鲜为人知的
艰辛和苦楚,千店计划背后的战略图谋,2200万的强大会员体系,构建中国美妆零售
帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆
品行业品牌商和零售商权威读本。 , 阅读了一下,写得很好,至长反短,至短反长。学
习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈
列还是道具应用自有品牌策略还是利润管控水平在笔者看来,这些答案都没有错,但是
又都不完全正确!因为在笔者看来,除了商品采购规范之外,屈臣氏在零售营运过程
中的标准化作业和流程化管理,构建起了其核心竞争优势,我们也可以理解为屈臣氏模
式。那么,屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢尽管屈臣氏的
店铺管理做到了标准化,但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如,应该对
新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临,还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的
微笑,内容也很丰富。知己知彼,百战不殆。冯建军老师堪称精湛的屈臣氏系统研究,
为我们深入了解屈臣氏提供了绝好的文本。我相信,冯老师的研究,加之各位业界
人士共同努力,不仅能够有效地提升中国化妆品零售业的发展水平,而且有利于推动中
国化妆品零售业朝着更为健康和有序的方向发展。中华全国工商业联合会美容化妆品业
商会会长马娅屈臣氏是一座山。是的,在我们这个化妆品行业里,屈臣氏已然是一座巨
大的山,稳固地屹立在中国大地上。我很同意冯建军同志说的学习屈臣氏,忘记屈臣氏
。我认为这是他说过的最有道理的话之一。另外我还要说,历史的进步需要文人。我们
这个行业的进步也需要文人,比如冯建军。广州娇兰佳人化妆品连锁机构董事长蔡汝青
行业专家冯建军老师作为国内屈臣氏最早也是最权威的观察者与研究者,见证与推动
了中国化妆品行业的变革与进步。我在不同场合有幸亲耳聆听冯老师关于屈臣氏及中国化
妆品店研究成果的演讲与课程,其研究之深入、视角之广阔、数据之详实令人由衷赞叹
。现在您看到的这一本书,便是冯老师近年来研究的精华汇总,它让我们看到一个真实
、立体的屈臣氏,全面展现其精密的运作之道与战略图谋,掀开了屈臣氏的神秘面纱。
是我们了解、学习屈臣氏不可多得的教科书式的资料。2首席运营官,中国

物美价廉~

在商店里我们可以看看新出现的商品，不一定要买但可以了解他的用处，可以增加我们的知识广度，扩宽我们的视野，同时随着社会的发展，科技不断更新，新出现的东西越来越多，日益满足社会发展的需要，使我们的生活越来越精彩，而我们购物要根据自己的情况分析，不要买些外表华丽而无实际用处的东西，特别是我们青少年爱对新生的事物好奇，会不惜代价去买，这是我们要注意的！京东商城的东西太多了，比淘上的东西还要多，而且都是正品，我经过朋友的介绍来过一次，就再也没有去过别的购物网站了。不错的书，内容很丰富，排版很合理，一拿到就爱不释手！绝对是正版的，给图片上的一样，而且崭新的需要特别强调的是京东订的价格真的很低，服务态度也很好。快递公司服务很到位，把书拿到4楼上来了（比什么破“汇通快运”好多了！）。表演卖家和快递公司！走过路过千万不要错过，全5分！好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

儿子很高兴，说书是正版，而且比书店便宜的多，解码屈臣氏解密李嘉诚的零售帝国书包装的非常好，到家一点也没有损坏，快递也很快，而且很辛苦的给送上楼，非常感谢！特别是也感谢本土化进程中的屈臣氏，中国美妆连锁的零售标杆，遭遇15年的迷途和困扰，鲜为人知的艰辛和苦楚，千店计划背后的战略图谋，2200万的强大会员体系，构建中国美妆零售帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。把书写得那么好，我是看了至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外，屈臣氏

在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外，屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外，屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑这些推荐的内容很吸引我，我又看了知己知彼，百战不殆。冯建军老

好评，好质量，高效率

“我只要在搜索框内输入书名、作者，就会有好多书摆在我面前供我挑选，价格方面还可以打折，这样便捷与优惠的购书方式我怎么可能不选择呢！”经常在网上购物的弟弟幸福的告诉我。据调查统计，当前网上书店做得较好的网站有京东等。现在大街小巷很多人都会互相问候道：“今天你京东了吗？”，因为网络购书已经得到了众多书本爱好者的信任，也越来越流行。基于此，我打开网页，开始在京东狂挑书。好了，我现在来说说这本书的观感吧，坐得冷板凳，耐得清寂夜，是为学之根本；独处不寂寞，游走自在乐，是为人之良质。潜心学问，风姿初显。喜爱独处，以窥视内心，反观自我；砥砺思想，磨砺意志。学与诗，文与思；青春之神思飞扬与学问之静寂孤独本是一种应该的、美好的平衡。在中国传统文人那里，诗人性情，学者本分，一脉相承久矣。现在讲究“术业有专攻”，分界逐渐明确，诗与学渐离渐远。此脉悬若一线，惜乎。我青年游历治学，晚年回首成书，记忆清新如初，景物历历如昨。挥发诗人情怀，摹写学者本分，意足矣，足已矣。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！京东商城图书频道提供丰富的图书产品，种类包括小说、文学、传记、艺术、少儿、经济、管理、生活等图书的网上销售，为您提供最佳的购书体验。网购上京东，省钱又放心！在网上购物，动辄就要十多元的运费，往往是令许多网购消费者和商家踌躇于网购及销售的成本。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。这是一个太棒的举动了，支持京东。给大家介绍本好书《小时代3.0：刺金时代》内容简介《小时代3.0：刺金时代》是郭敬明的第五部长篇小说，于2007年11月开始在《最小说》上独家连载，获得读者们空前热烈的追捧，各大媒体的相关讨论和争议也层出不穷，一场火爆的《小时代3.0：刺金时代》风潮由此掀起。郭敬明在《小时代3.0：刺金时代》的创作中，又一次展现了对多种文字风格的完美驾驭能力。他以全新的叙事风格和敏感而细微的笔触，将当代青少年、大学生、都市白领的生活和情感故事集中、加工、娓娓道来，从小角度展现了作者对整个社会的观察和思考。这部长篇系列正式开始前，郭敬明曾许诺将要连续创作五年，而在五年终结之际，《小时代3.0：刺金时代》系列将如约迎来它辉煌的谢幕。林萧、简溪、顾源、顾里、南湘、唐宛如……五年间，他们已然成为陪伴读者们度过青春时期的伙伴，他们仿佛活生生地站在读者身边，呼吸着，微笑着，与每一

个人共同欢乐，共同哭泣。故事有终结的一天，然而人物却能跃出故事，在读者心中长久地鲜活下去，从这个意义上讲，《小时代3.0：刺金时代》是每一个读者的小时代，它永远也不会完结。

京东的书质量都很好，支持

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受

①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。

②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点.教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点.随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本

质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

解码屈臣氏解密李嘉诚的零售帝国，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。本土化进程中的屈臣氏，中国美妆连锁的零售标杆，遭遇15年的迷途和困扰，鲜为人知的艰辛和苦楚，千店计划背后的战略图谋，2200万的强大会员体系，构建中国美妆零售帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，

流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。读书的过程是艰难的，也是快乐的。渐渐的，在读书中我有了熟读唐诗三百首，不会吟诗也会吟的才气，感受到了风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还的豪气，体会到了天生我材必有用，千金散尽还复来的傲气在读书的过程中，我的作文水平也得到了提高，以前，我写作文时，总是不知道该用哪些词。所以老去问妈妈，妈妈就说孩子，你应该多看些书，哪一个作家像冰心，老舍都不是破了万卷书，才下笔如有神的呢从此，我就天天看书，记录书中的好词，好句，体会作者的思想感情。果然，一段时间过后，我的作文水平就有一点点提高。知己知彼，百战不殆。冯建军老师堪称精湛的屈臣氏系统研究，为我们深入了解屈臣氏提供了绝好的文本。我相信，冯老师的研究，加之各位业界人士共同努力，不仅能够有效地提升中国化妆品零售业的发展水平，而且有利于推动中国化妆品零售业朝着更为健康和有序的方向发展。中华全国工商业联合会美容化妆品业商会会长马娅屈臣氏是一座山。是的，在我们这个化妆品行业里，屈臣氏已然是一座巨大的山，稳固地屹立在中国大地上。我很同意冯建军同志说的学习屈臣氏，忘记屈臣氏。我认为这是他说过的最有道理的话之一。另外我还要说，历史的进步需要文人。我们这个行业的进步也需要文人，比如冯建军。广州娇兰佳人化妆品连锁机构董事长蔡汝青行业专家冯建军老师作为国内屈臣氏最早也是最权威的观察者与研究者，见证与推动了中国化妆品行业的变革与进步。我在不同场合有幸亲耳聆听冯老师关于屈臣氏及中国化妆品店研究成果的演讲与课程，其研究之深入、视角之广阔、数据之详实令人由衷赞叹。现在您看到的这一本书，便是冯老师近年来研究的精华汇总，它让我们看到一个真实、立体的屈臣氏，全面展现其精密的运作之道与战略图谋，掀开了屈臣氏的神秘面纱是我们了解、学习屈臣氏不可多得的教科书式的资料。2首席运营官，中国化妆品网总编辑夏天，一本书多读几次，对于采购的含义，不同的人有不同的理解。美国亨瑞

冯建军写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。解码屈臣氏解密李嘉诚的零售帝国，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑书的内容直得一读本土化进程中的屈臣氏，中国美妆连锁的零售标杆，遭遇15年的迷途和困扰，鲜为人知的艰辛和苦楚，千店计划背后的战略图谋，2200万的强大会员体系，构建中国美妆零售帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。，阅读了一下，写得很好，至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑，内容也很丰富。知己知彼，百战不殆。冯建军老师堪称精湛的屈臣氏系统研究，为我们深入了解屈臣氏提供了绝好的文本。我相信，冯老师的研究，加之各位业界人士共同努力，不仅能够有效地提升中国化妆品零售业的发展水平，而且有利于推动中国化妆品零售业朝着更为健康和有序的方向发展。中华全国工商业联合会美容化妆品业商会会长马娅屈臣氏是一座山。是的，在我们这个化妆

品行业里，屈臣氏已然是一座巨大的山，稳固地屹立在中国大地上。我很同意冯建军同志说的学习屈臣氏，忘记屈臣氏。我认为这是他说过的最有道理的话之一。另

非常满意，五星

很好的书，非常有帮助

以后买书，建议还是要到书店先看看，避免买回来跟自己的需求不搭配，毕竟网上买不能大概了解里面的相关内容

朋友推荐的，还可以。
本土化进程中的屈臣氏，中国美妆连锁的零售标杆，遭遇15年的迷途和困扰，鲜为人知的艰辛和苦楚，千店计划背后的战略图谋，2200万的强大会员体系，构建中国美妆零售帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。，阅读了一下，写得很好，至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑，知己知彼，百战不殆。冯建军老师堪称精湛的屈臣氏系统研究，为我们深入了解屈臣氏提供了绝好的文本。我相信，冯老师的研究，加之各位业界人士共同努力，不仅能够有效地提升中国化妆品零售业的发展水平，而且有利于推动中国化妆品零售业朝着更为健康和有序的方向发展。中华全国工商业联合会美容化妆品业商会会长马娅屈臣氏是一座山。是的，在我们这个化妆品行业里，屈臣氏已然是一座巨大的山，稳固地屹立在中国大地上。我很同意冯建军同志说的学习屈臣氏，忘记屈臣氏。我认为这是他说过的最有道理的话之一。另外我还要说，历史的进步需要文人。我们这个行业的进步也需要文人，比如冯建军。广州娇兰佳人化妆品连锁机构董事长蔡汝青行业专家冯建军老师作为国内屈臣氏最早也是最权威的观察者与研究者，见证与推动了中国化妆品行业的变革与进步。我在不同场合有幸亲耳聆听冯老师关于屈臣氏及中国化妆品店研究成果的演讲与课程，其研究之深入、视角之广阔、数据之详实令人由衷赞叹。现在您看到的这一本书，便是冯老师近年来研究的精华汇总，它让我们看到一个真实、立体的屈臣氏，全面展现其精密的运作之道与战略图谋，掀开了屈臣氏的神秘面纱.是我们了解、学习屈臣氏不可多得的教科书式的资料。2首席运营官，中国化妆品网总编辑夏天，对于采购的含义，不同的人有不同的理解。美国亨瑞芝在其采购原理与应用一书中认为采购概念的范围远远大于交易行为本身，它包含了采购交易前的计划、供应货源的研究和采购交易后的合同管理，如交货的追查、货物的检验等。所以，采购也可以划分为日常采购与战略采购。日常采购是采购人员根据确定的

今天刚刚拿到书，这本冯建军写的解码屈臣氏解密李嘉诚的零售帝国很不错，本土化进程中的屈臣氏，中国美妆连锁的零售标杆，遭遇15年的迷途和困扰，鲜为人知的艰辛和苦楚，千店计划背后的战略图谋，2200万的强大会员体系，构建中国美妆零售帝国。屈臣氏务管理制胜细节全揭秘、屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。至长反短，至短反长。学习屈臣氏到底应该学习什么是学习店铺定位还是气氛营造动线设计还是品类管理商品陈列还是道具应用自有品牌策略还是利润营控水平在笔者看来，这些答案都没有错，但是又都不完全正确！因为在笔者看来，除了商品采购规范之外，屈臣氏在零售营运过程中的标准化作业和流程化管理，构建起了其核心竞争优势，我们也可以理解为屈臣氏模式。那么，屈臣氏模式的复制要素、转化基因以及团队塑造又该如何嫁接呢？尽管屈臣氏的店铺管理做到了标准化，但世界上最温情的那些东西恰恰是不能量化的。比如，应该对新来的顾客给一个怎样的笑脸是机械地喊出欢迎光临，还是像奥运礼仪小姐那样发自内心的微笑知己知彼，百战不殆。冯建军老师堪称精湛的屈臣氏系统研究，为我们深入了解屈臣氏提供了绝好的文本。我相信，冯老师的研究，加之各位业界人士共同努力，不仅能够有效地提升中国化妆品零售业的发展水平，而且有利于推动中国化妆品零售业朝着更为健康和有序的方向发展。中华全国工商业联合会美容化妆品业商会会长马娅屈臣氏是一座山。是的，在我们这个化妆品行业里，屈臣氏已然是一座巨大的山，稳固地屹立在中国大地上。我很同意冯建军同志说的学习屈臣氏，忘记屈臣氏。我认为这是他说过的最有道理的话之一。另外我还要说，历史的进步需要文人。我们这个行业的进步也需要文人，比如冯建军。广州娇兰佳人化妆品连锁机构董事长蔡汝青行业专家冯建军老师作为国内屈臣氏最早也是最权威的观察者与研究者，见证与推动了中国化妆品行业的变革与进步。我在不同场合有幸亲耳聆听冯老师关于屈臣氏及中国化妆品店研究成果的演讲与课程，其研究之深入、视角之广阔、数据之详实令人由衷赞叹。现在您看到的这一本书，便是冯老师近年来研究的精华汇总，它让我们看到一个真实、立体的屈臣氏，全面展现其精密的运作之道与战略图谋，掀开了屈臣氏的神秘面纱。是我们了解、学习屈臣氏不可多得的教科书式的资料。

2首席运营官，中国化妆品网总编辑夏天对于采购的含义，不同的人有不同的理解。美国亨瑞芝在其采购原理与应用一书中认为采购概念的范围远远大于交易行为本身，它包含了采购交易前的计划、供应货源的研究和采购交易后的合同管理，如交货的追查、货物的检验等。所以，采购也可以划分为日常采购与战略采购。日常采购是采

第二次购买，非常不错，工具书，业务必备。

了解下，还不错，取其精华！

正在研读中，只要想学习知道，任何一本书都可以让你有所收获，我是这么认为的。只要你认准那几家有实力的出版社，书的知识总是有份量的。

从各个方面介绍了成功的秘诀，挺好，学习了

好好好好久哦啊好好好好久哦啊

书籍是人类的导师，顺便领取积分

价钱便宜，送货快，书的质量也不错。

学习的竞争就是学习效率的竞争。成长离不开学习，抵达成功的巅峰离不开学习。学习应该是最快乐的事。然而，许多孩子学得并不快乐，学习甚至成了没完没了的苦役和无法摆脱的噩梦。这时候，孩子急需父母的帮助，帮他们找回学习的乐趣。

《怎样学出好成绩：培养孩子学习好习惯66法》归纳、总结出了学习中的66种好习惯，是父母培养孩子养成学习好习惯的得力助手，帮助孩子学会享受学习的无穷乐趣，在轻松、愉悦的学习中茁壮成长。作者简介

王泉根，北京师范大学中文系教授、博士生导师，中国作家协会专业委员会委员，终生享受国务院政府特殊津贴专家。独立承担或主持2项国家社会科学研究基金项目，3项国家教育部人文社会科学研究规划项目。主要著有《现代中国儿童文学主潮》、《中国姓氏的文化解析》等学术著作。主编的少儿丛书有《红宝石世界文学名著经典丛书》40种、《世界儿童文学精选丛书》30种、《童话故事大世界丛书》75种、教育部全国高等教育自考指定教材《儿童文学名著导读》等。著作曾获国家图书奖提名奖（2001）、首届及第三届中国高校人文社会科学研究优秀成果二等奖等。目录 A篇：我爱我师

——培养良好的师生关系 第1法：怎样正确对待刻薄的老师？

第2法：怎样让老师喜欢自己？ 第3法：怎样养成喜欢老师的好习惯？

B篇：他山之石，可以攻玉 ——培养良好的同学关系

第4法：怎样养成善于与同学合作的好习惯？

第5法：怎样养成善于发现同学优点的好习惯？

第6法：怎样养成善于与同学交流的好习惯？

第7法：怎样养成乐于帮助同学的好习惯？ C篇：千里之行，始于足下

——培养有计划、循序渐进的学习好习惯

第8法：怎样养成制订合理的学习计划的好习惯？

第9法：怎样养成及时调整学习计划的好习惯？

第10法：怎样养成不断积累知识的好习惯？

第11法：怎样养成保证学习时间的好习惯？ D篇：兴趣，最好的老师

——培养学习兴趣的好习惯 第12法：怎样养成善于激发学习兴趣的好习惯？

第13法：怎样养成善于保持学习兴趣的好习惯？

第14法：怎样培养兴趣广泛的好习惯？ E篇：动机，学习不断进步的第一推动力

——培养不断寻找学习动力的好习惯 第15法：怎样养成善于增强求知欲的好习惯？

第16法：怎样养成善于获得成就感的好习惯？ F篇：铁的意志，学有所成的保证

——培养日常学习中持之以恒的好习惯 第17法：怎样养成主动学习的好习惯？

第18法：怎样养成锲而不舍的好习惯？ 第19法：怎样养成适当约束自己的好习惯？

第20法：怎样养成自觉抵制不良诱惑的好习惯？ G篇：认识自我，学习取得进步的前提

——培养在学习上合理要求自己的习惯 第21法：怎样养成正确评价自己的好习惯？

第22法：怎样养成客观地设定学习期望值的好习惯？

第23法：怎样养成选择适合自己的学习方法的好习惯？

第24法：怎样养成注意劳逸结合的好习惯？

第25法：怎样养效率第一的学习好习惯？ H篇：过目不忘，提高学习成绩的基础——培养良好的记忆习惯

没啥说的,不错

吃完午饭，趁手头工作不多，便给朋友发了条短信，这次等了半个小时，却依旧没有朋友的回信。我开始坐立不安，记得不久的过去，就算她忙，她总会在半小时内回他的呀！他怀疑难道是自己昨天没发短信给她她生气了？两小时后信息回来，告诉我要到京东帮他买书，如果不买或者两天收不到书就分手！，我靠，没有办法，我就来京东买书了。没有想到书到得真快。好了，我现在来说说这本书的观感吧，网络文学融入主流文学之难，在于文学批评家的缺席，在于衡量标准的混乱，很长一段时间，文学批评家对网络文学集体失语，直到最近一两年来，诸多活跃于文学批评领域的评论家，才开始着手建立网络文学的评价体系，很难得的是，他们迅速掌握了网络文学的魅力内核，并对网络文学给予了高度评价、寄予了很深的厚望。随着网络文学理论体系的建立，以及网络文学在创作水准上的不断提高，网络文学成为主流文学中的主流已是清晰可见的事情，下一届的“五个一工程奖”，我们期待看到更多网络文学作品的入选。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！据了解，京东为顾客提供操作规范的逆向物流以及上门取件、代收货款等专业服务。已经开通全国360个大中城市的配送业务，近1000家配送站，并开通了自提点，社区合作、校园合作、便利店合作等形式，可以满足诸多商家以及消费者个性化的配送需求。为了全面满足客户的配送需求，京东商城打造了万人的专业服务团队，拥有四通八达的运输网络、遍布全国的网点覆盖，以及日趋完善的信息系统平台。所以京东的物流我是比较放心的。好了，现在给大家介绍两本好书：一、致我们终将逝去的青春。青春逝去，不必感伤，不必回首。或许他们早该明白，世上已没有了小飞龙，而她奋不顾身爱过的那个清高孤傲的少年，也早已死于从前的青春岁月。现在相对而坐的是郑微和陈孝正，是郑秘书和陈助理是日渐消磨的人间里两个不相干的凡俗男女，犹如一首歌停在了最酣畅的时候，未尝不是好事，而他们太过贪婪固执地以为可以再唱下去才知道后来的曲调是这样不堪。青春就是用来追忆的，所以作者写的故事是来纪念。不是感伤懊悔，而是最好的纪念。道别的何止是最纯真的一段唯美，而是我曾经无往不胜的天真青春啊。请允许吧，那时的少年，尽情言情。一直言情，不要去打扰他们，他们总有一天会醒来。告别青春，因为青春，终将逝去。陪你梦一场又何妨。二、写不尽的儿女情长，说不完的地老天荒，最恢宏的画卷，最动人的故事，最浩大的恩怨，最纠结的爱恨，尽在桐华《长相思》。推荐1：《长相思》是桐华潜心三年创作的新作，将虐心和争斗写到了极致。全新的人物故事，不变的感动、虐心。推荐2：每个人在爱情中都有或长或短的爱而不得的经历。暗恋是一种爱而不得，失恋是一种爱而不得，正在相恋时，也会爱而不得，有时候，是空间的距离，有时候，却是心灵的距离。纵然两人手拉手，可心若有了距离，依旧是爱而不得。这样的情绪跨越了古今，是一种情感的共鸣。推荐3：唯美装帧，品质超越同类书，超值回馈读者。《长相思》从策划到完成装帧远远领先目前市场上同类书，秉承了桐华一贯出产精品的风格，将唯美精致做到极致，整体装帧精致唯美，绝对值得珍藏。京东有卖。

书很好，包装严实，无破损，是正版书

女性是天生的购物狂，对于购物总是有一些潜藏在体内的欲望，其实女性购物是心理的一定反映，尽管并非所有女性都承认，促使购物欲出现的原因也并非每个女性都一样。西方有句古话：把东西卖给有钱、有势、有需求的人。有趣的是，这里的“人”更适合于指代女人。现代女性普遍经济独立，在家庭购物中大权在握，堪称“有钱有势”。而说到有需求，最近英国一本时尚杂志的调查结果作了最好的注脚——女人每5秒就要想

到一次购物，这种痴迷甚至超过了与自己的伴侣相处。当然拉，我这种女性，自然喜欢到网上京东来挑选东西拉。嘻嘻！好了废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|废话不多说同时买了三本推拿的书和这本，比认为这本是最好的！而且是最先收到的！好评必须的，书是替别人买的，货刚收到，和网上描述的一样，适合众多人群，快递也较满意。书的质量很好，内容更好！收到后看了约十几页没发现错别字，纸质也不错。应该是正版书籍，谢谢京东商城图书频道提供丰富的图书产品,种类包括小说、文学、传记、艺术、少儿、经济、管理、生活等图书的网上销售,为您提供最佳的购书体验。网购上京东，省钱又放心!在网上购物，动辄就要十多元的运费，往往是令许多网购消费者和商家踌躇于网购及销售的成本。就在买方卖方都在考虑成本的同时，京东做了一个表率性的举动。只要达到某个会员级别，不分品类实行全场免运费。这是一个太棒的举动了，支持京东。给大家介绍本好书《小时代3.0：刺金时代》内容简介《小时代3.0：刺金时代》是郭敬明的第五部长篇小说，于2007年11月开始在《最小说》上独家连载，获得读者们空前热烈的追捧，各大媒体的相关讨论和争议也层出不穷，一场火爆的《小时代3.0：刺金时代》风潮由此掀起。郭敬明在《小时代3.0：刺金时代》的创作中，又一次展现了对多种文字风格的完美驾驭能力。他以全新的叙事风格和敏感而细微的笔触，将当代青少年、大学生、都市白领的生活和情感故事集中、加工、娓娓道来，从小角度展现了作者对整个社会的观察和思考。这部长篇系列正式开始前，郭敬明曾许诺将要连续创作五年，而在五年终结之际，《小时代3.0：刺金时代》系列将如约迎来它辉煌的谢幕。林萧、简溪、顾源、顾里、南湘、唐宛如……五年间，他们已然成为陪伴读者们度过青春时期的伙伴，他们仿佛活生生地站在读者身边，呼吸着，微笑着，与每一个人共同欢乐，共同哭泣。故事有终结的一天，然而人物却能跃出故事，在读者心中长长久久地鲜活下去，从这个意义上讲，《小时代3.0：刺金时代》是每一个读者的小时代，它永远也不会完结。

东西不错，有时间我还要购买。

非常好的数，很详细的讲解了屈臣氏

对于想了解零售行业的初级学者，这个是一本好书！

写得很不错，很切合实际！

终于买回来了。一直想看的一本书！

这是本好书，值得推荐

还没有看，应该还不错

, , , , , , , , , , , , , ,

前半部分和后半部分有些重合，前半部分讲得不错，相对来说比较细致了，数据也到位。对于想要初步了解屈臣氏的朋友来说，是一本不错的书。

很喜欢很喜欢很喜欢很喜欢

李嘉诚，全民学习偶像，学习中。。。

家里建书库，看着合适就买了

帮别人买的书籍，看着还行！

质量好。这本书我刚一到手，纸张摸起来非常舒服，非常喜欢。

正在读，印刷质量不错

经典的书，非常棒，值得珍藏

包装配送很好，书也很好。给力的购书体验

非常满意非常满意非常满意非常满意

本土k化k进程中的屈臣氏，中国xw美妆连锁的零售标杆，遭遇15KK年的迷途和困扰，鲜为人知XX的艰辛和苦楚，千店

东西还不错。!!!!

质量真的很不错价钱给力

前面还有广告,前几章基本是废话,后面才有用.

还没看，不过质量不错，送货也快，送货员态度也还行，基本满意。

关注屈臣氏很久了，从这本书开始了解它

这本书虽然质量上一般般。。但是我觉得内容上绝对好。特别是对那些对一些连锁商店感兴趣的朋友。

想要自己创业的可以看

很好很好很好很好很好很好很好

宝岛的图书~我还会再来滴~

是正版的，质量很好，信赖京东

对屈臣氏的分析很透彻，值得一看；作者是下了功夫来研究屈臣氏

非常满意非常满意非常满意

屈臣氏店铺品牌营销推广秘笈大起底、中国化妆品行业品牌商和零售商权威读本。

好~~非常的棒~！！~

大概翻看了下，排版很清晰，印刷也很好，内容不错，值得一读。

有些内容比较啰嗦。。感觉和屈臣氏的关系也不大

.....

东西很好哦!

内容很概括，但也算全面！喜欢深入研究

没啥说的，各种完美~XD

好书啊 不错的东西

非常不错的一本书,值得学习！

不错，值得一读！推荐！

目前唯一一本关于屈臣氏的书，内容好不好还待阅读

希望以后能有更多优秀 实战讲解的图书 希望以后能有更多实惠的折扣和贴心的服务

值得说的是送货速度真的超快，服务也很好的。

这是一本非常好的专业书

可以了解屈臣氏和零售

还是不错的，适合零售从业者看看

价格便宜，书比较全，快递也给力。

[解码屈臣氏：解密李嘉诚的零售帝国_下载链接1](#)

书评

[解码屈臣氏：解密李嘉诚的零售帝国_下载链接1](#)