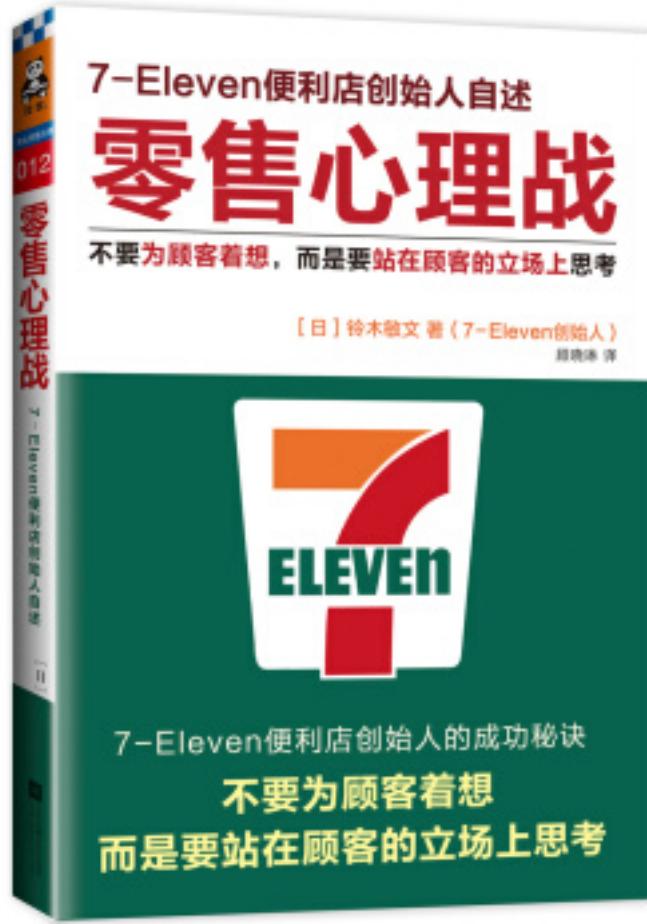


零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考 [売る力 心をつかむ仕事術]



[零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考 \[売る力
心をつかむ仕事術\] 下载链接1](#)

著者:[日] 铃木敏文 著，顾晓琳 译

[零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考 \[売る力
心をつかむ仕事術\] 下载链接1](#)

标签

评论

零售的哲学，书可以，朋友圈很多人说好！！！

不错的一本书 很喜欢 晚上经常看着看着就着迷了

质量好，纸质好，服务好，物流好！五颗星。

炎炎夏日最惬意的事就是喝着冰镇可乐读《可乐》[呲牙]个人觉得媒体对可乐的宣传有误导，要有自己的独立见解。首先，可乐是美国生产的，并不是只给中国人喝，终究消费最多的还是美国本土，而且美国部队到达的地方都会运抵可乐供士兵饮用。可乐危害真有那么大的话，美军不是自取灭亡吗？其次，世界首富和次富比尔盖茨和巴菲特著名的1995中国行，第一件事就是携带了大量可乐供他们饮用，更把可乐搬上了长城，带到了沙漠。时至今日，他们仍旧每天喝可乐。可乐真有那么坏，他们为什么自折其寿？顺便说句，天天喝5罐可乐的巴菲特今年87了，他喝健怡无糖可口可乐的合伙人芒格今年已经94了！可口可乐也有133年历史了，我第一次喝可口可乐是1988年

每个高管都要看。

非常感谢京东商城给予的优质的服务，从仓储管理、物流配送等各方面都是做的非常好的。送货及时，配送员也非常热情，有时候不方便收件的时候，也安排时间另行配送。同时京东商城在售后管理上也非常好的，以解客户忧患，排除万难。给予我们非常好的购物体验。 Thank you very much for the excellent service provided by Jingdong mall, and it is very good to do in warehouse management, logistics, distribution and so on. Delivery in a timely manner, distribution staff is also very enthusiastic, and sometimes inconvenient to receive the time, but also arranged for time to be delivered. At the same time in the mall management Jingdong customer service is also very good, to solve customer suffering, overcome all difficulties. Give us a very good shopping experience.

京东商城的快递配送速度很快，昨天下的单，结果第二天就到，牛！京东自营快递小哥服务态度很好！京东商城做图书活动时候买的，性价比很高，邮件包装很结实，图书全是新书，图书的印刷和包装很精细，我很喜欢！这些图书是自己精心挑选经典著作，希望看看对生活会很有帮助。同时京东商城图书馆有很多书籍都没货了，也不进行补货好可惜！我订阅了发现补货速度很慢，感觉补货速度不太好。

价格很实惠，宝贝质量挺好的，速度也快！包装看起来很好，包得很用心，很喜欢了，衷心地感谢你，让我买到了梦寐以求的宝贝，太感谢了！京东商城就是好，好，送货速度快，售后很满意，我将一如既往的支持京东商城。希望京东越来越好。加油

非常感谢京东商城给与的优质的服务，从场仓储管理，物流配送等各方面都是做的非常好的，送货及时配送也非常热情有时候不方便收件的时候也安排时间另行配送，同时京东商城在售后管理上也非常好的，以解客户忧患，排除万难，给予我们最好的购物体验(?▽?)一如既往的相信京东的品质！ Thank you very much for the high quality service, jingdong mall is giving from a warehouse management, logistics and so on various aspects are doing very good, delivery in time distribution is also very enthusiastic sometimes not convenient receipt also arrange time distribution separately, jingdong mall in after-sales management at the same time also is very good

重要说明：

本邮件仅表明销售方已收到了您提交的订单；销售方收到你的订单信息后，只有在销售方将您的订单中订购的商品从仓库实际直接向您发出时（以商品出库为标志），方视为您与销售方之间就实际直接向您发出的商品建立了合同关系；

如果您在一份订单里订购了多种商品并且销售方只给您发出了部分商品时，您与销售方之间仅就实际直接向您发出的商品建立了合同关系；只有在销售方实际直接向您发出了订单中订购的其他商品时，您和销售方之间就订单中该其他已实际直接向您发出的商品建立了合同关系。

您可以随时登陆您在京东注册的账户，查询您的订单状态。更多内容请见最新的京东网站用户注册协议及京东网站各类购物规则，我们建议您不时地浏览阅读。

账户安全提醒：

互联网账号存在被盗风险，为了保障您的账号及资金安全，京东提醒您访问 我的账户>账户安全，尽快启用所有安全服务。

消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。

然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨，且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！

好的不错吧

买了这么多年，所谓阅商无数，但与卖家您交流，我只想说，老板你实在是太好了，你的高尚情操太让人感动了，本人对此卖家之仰慕如滔滔江水连绵不绝，海枯石烂，天崩地裂，永不变心。交易成功后，我的心情是久久不能平静，自古英雄出少年，卖家年纪轻轻，就有经天纬地之才，定国安邦之智，而今，天佑我大中华，沧海桑田5000年，神州平地一声雷，飞沙走石，大雾迷天，朦胧中，只见顶天立地一金甲天神立于天地间，花见花开，人见人爱，这位英雄手持双斧，二目如电，一斧下去，混沌初开，二斧下去，女娲造人，三斧下去，小生倾倒。得此大英雄，实乃国之幸也，民之福，人之初也，怎不叫人喜极而泣……看着交易成功，我竟产生出一种无以名之的悲痛感——啊，这么好的卖家，如果将来我再也遇不到了，那我该怎么办？直到我毫不犹豫地把卖家的店收藏了，我内心的那种激动才逐渐平静下来，可是我立刻想到，这么好的卖家，倘若别人看不到，那么不是浪费心血吗？经过痛苦的思想斗争，我终于下定决心，牺牲小我，奉献大我。我要以此评价奉献给世人赏阅，我要给好评……评到所有人都看到为止！

收到货后，拆开包裹，我激动万分。不知道为什么，我现在诗兴大发，请允许我背一下出师表：先帝创业未半而中道崩殂，今天下三分，益州疲弊，此诚危急存亡之秋也。然侍卫之臣不懈于内，忠志之士忘身于外者，盖追先帝之殊遇，欲报之于陛下也。诚宜开张圣听，以光先帝遗德，恢弘志士之气，不宜妄自菲薄，引喻失义，以塞忠谏之路也。宫中府中，俱为一体，陟罚臧否，不宜异同。若有作奸犯科及为忠善者，宜付有司论其刑赏，以昭陛下平明之理，不宜偏私，使内外异法也。侍中侍郎郭攸之、费祎、董允等，此皆良实，志虑忠纯，是以先帝简拔以遗陛下。愚以为宫中之事，事无大小，悉以咨之，然后施行，必能裨补阙漏，有所广益。将军向宠，性行淑均，晓畅军事，试用于昔日，先帝称之曰能，是以众议举宠为督。愚以为营中之事，悉以咨之，必能使行阵和睦，优劣得所。亲贤臣，远小人，此先汉所以兴隆也；亲小人，远贤臣，此后汉所以倾颓也。先帝在时，每与臣论此事，未尝不叹息痛恨于桓、灵也。侍中、尚书、长史、参军，此悉贞良死节之臣，愿陛下亲之信之，则汉室之隆，可计日而待也。

书的质量特别好，快递包装也很好，没有破损，两大箱子，沉甸甸的，赶上活动买了一大堆，够看好久好久了，都是很喜欢的书～真的好开心啊！感觉赚到了～～～人丑就要多读书，哇哈哈哈哈

在六到七折的基础上，满一百减五十，也就十多元一本，太过瘾了，非常满意！

京东品质，价廉物美，非常棒的书值得购买。

711的便利店值得国内的零售企业学习，其实它可以算是新零售的鼻祖，运用大数据达到千店千面，距离不远的两个便利店提供的商品都不一样。

中文版《亚里士多德全集》共十卷，包括迄今所发现的亚里士多德的全部著作48种和一些残篇。它是自西方哲学进入我国百余年来第一部西方古典哲学家的全集，在国际上也是德、英、法、日等文以外的少数《亚里士多德全集》现代语译本的一种。它以柏林皇家科学院的标准本为依据，直接由希腊文翻译为中文，并完全按照国际惯例进行页码编排。全集前面有一个总序，全面地阐述了亚里士多德哲学的基本精神，以及译文依据的版本，亚里士多德著作的传播及现存状况，翻译亚里士多德著作所遵循的根本原则。全集出版后产生广泛影响，1998年获教育部第二届人文社会科学优秀科研成果一等奖，1999年获国家社会科学基金项目优秀成果一等奖和第四届国家图书奖。

小兔子要上床睡觉了；它紧紧抓著大兔子的长耳朵，要大兔子好好地听它说。
“猜猜我有多爱你？”小兔子问。“噢！我大概猜不出来。”大兔子笑笑地说。
“我爱你这么多。”小兔子把手臂张开，开得不能再开。
大兔子有双更长的手臂，它张开来一比，说：“可是，我爱你这么多。”
小兔子动动右耳，想：嗯，这真的很多。
“我爱你，像我举的这么高，高得不能再高。”小兔子说，双臂用力往上撑举。
“我爱你，像我举的这么高，高得不能再高。”大兔子也说。？？这真的很高，小兔子想：希望我的手臂可以像大兔子一样。
小兔子又有个好主意，它把脚顶在树干上倒立了起来。他说：“我爱你到我的脚趾头这么多。”
大兔子一把抓起小兔子的手，将它抛起来，飞得比它的头还高，说：“我爱你到你的脚趾头这么多。”
小兔子笑了起来，说：“我爱你像我跳得那么高，高得不能再高。”它跳过来又跳过去。
大兔子笑著说：“可是，我爱你，像我跳得这么高，高得不能再高。”
他往上一跳，耳朵都碰到树枝了。
跳得真高哇——小兔子想——真希望我也可以跳得像它一样高。
小兔子大叫：“我爱你，一直到过了小路，在远远的河

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿自传！
山姆·沃尔顿可是我们零售界传奇般的存在，慕名已久啊！终于能够学习它的一点点经验了！

已经不想评价了，还没看

很不错的书。京东快递速度很快就到了，很喜欢很赞。开始觉得好的博大精深看看手机被收不到好的京东快递拿到你电脑不到好的好的鸡蛋卷呢不到八点半不到你电脑不到好的好的好

给公司同事买的，书很全物流很快，而且还赶上了优惠，非常棒，同事们都说很喜欢，下次还会来买

想要真正学习沃尔玛的创业精髓，你只需要阅读1本书：《富甲美国：沃尔玛创始人山姆·沃尔顿自传》，沃尔玛创始人亲笔撰述的回忆录，真正深入了解沃尔玛精神和运作模式非常具专业性的著作。

在沃尔顿创立沃尔玛的过程中，其创意之新，总叫读者称奇：沃尔顿开创了许多领先的经营理念：价格性差异、扁平化管理、标准模式、精准营销、供应商战略……此外，沃尔顿用幽默有趣的语言写就本书，让读者完全没有阅读一般财经管理书籍的负担，反而在简洁生动的阅读中，把管理的秘诀映入脑海，也因此更能灵活运用这些秘诀。翻开本书，学习山姆·沃尔顿改变世界商业形态的经营哲学。

我是puls,我骄傲，经常网购，总有大量包裹收，感觉写评语花掉了大量的时间和精力，所以在一段时间里，我总是不去评价，或者是随便写，但是我又总觉得好像对不住那些辛勤工作的卖家，仓管，客服，老板，于是我写下这一小段话给我觉得能拿到五星好评卖家的宝贝评价，以示感谢。首先宝贝性价比很高，我先试用再评价的。虽然宝贝不一定是最好的，但在价位里面绝对是表现最棒的，京东的配送绝对是一流的，送货速度快，服务态度好，每样东西都送货上门，希望京东能再接再厉，做得更大更强，提供更好更多的东西给大家，为京东的商品和服务点赞。

很好，做活动很划算～

1962年，山姆·沃尔顿向亲人借钱建立了头一家沃尔玛零售店；如今，沃尔玛成为了“《财富》世界500强”排名前列的公司。依靠沃尔顿独到的经营哲学，沃尔玛年营业额超过5000亿美元，跨越了电信、能源、金融行业的巨头，成为人类历史上庞大、有权力的企业。沃尔玛的成功，使沃尔顿家族的总资产超过1600亿美金，几乎是世界首富比尔·盖茨资产的两倍，富甲美国。

想要真正学习沃尔玛的创业精髓，你只需要阅读1本书：《富甲美国：沃尔玛创始人山姆·沃尔顿自传》，沃尔玛创始人亲笔撰述的回忆录，真正深入了解沃尔玛精神和运作模式非常具专业性的著作。

在沃尔顿创立沃尔玛的过程中，其创意之新，总叫读者称奇：沃尔顿开创了许多领先的

经营管理理念：价格性差异、扁平化管理、标准模式、精准营销、供应商战略……此外，沃尔顿用幽默有趣的语言写就本书，让读者全完没有阅读一般财经管理书籍的负担，反而在简洁生动的阅读中，把管理的秘诀映入脑海，也因此更能灵活运用这些秘诀。翻开本书，学习山姆·沃尔顿改变世界商业形态的经营哲学。

如何在饱和的市场中找到市场缝隙，铃木敏文先生推荐了一个较简单的方法——在高品质和便利性中找到空白点，便利性是横轴，高品质是纵轴，两者交叉的点就是经营策略，用以全面指导店铺的经营。在7-11，为了追求品质，制出原汁原味的炭火便当，花了三年时间，从研究炭火到制成炭火烤肉机。这样的工匠精神值得国内同行学习。

作为7-11的创始人，7-11又取得了如此骄人的成绩，可以想见的是铃木敏文先生的任何语言都是一言九鼎，但在这本书中，读到的却是一位深入思考的智者的文字，没有口号式宣传，也没用艰涩的文字，只用平实的语言讲述了零售经营心得。

7-11走过了一条不平凡的发展之路，造就它不平凡的，是“始终贯彻和积累平凡的事，终将会在某个时间到达爆发点，由平凡造就不平凡”。只要静下心来细想，发现不论是对个人发展还是对企业发展，都是这样——不做平凡的事，哪来的不平凡。

理查德·布兰森，特立独行、离经叛道的“狂人”，英国私有企业维珍集团的创始人兼董事长，传奇企业家。乔布斯将其视为偶像，特斯拉CEO马斯克和微软创始人保罗·艾伦追随他进入太空探索领域。他为谷歌创始人拉里·佩奇主持婚礼；他驾驶热气球飞越大西洋；为非洲濒危动物修建动物保护区；在海湾战争期间进入巴格达接回人质；打赌失败后扮成空姐为乘客服务；开坦克车辗过放在时代广场上的可口可乐……

他涉足唱片、航天、航空、铁路、饮料、银行、保险、化妆品等400多个行业，疯狂的颠覆了他所进入的所有行业，铸就全球“单一品牌跨产业经营”的典范——维珍集团。许多人看来，理查德·布兰森喜欢惹是生非、与世人格格不入，是一个另类的企业家，但只有不墨守成规、不安于现状的“狂人”，才能真正改变世界。翻开本书，追随理查德·布兰森，加入改变世界的队伍。

大败局里的风云人物 人生的大起大落之间勇于担当责任的人才能东山再起
很好很好很好很好 不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错111

喜欢京东，所有的书都是在京东上买的。618是真优惠，真半价，第一天买的第二天就到了，一下子买了二十多本，够看三个月的了。

老公买的，上午的时候不爱看书，现在自己做生意感觉要学习很多，反而特别喜欢看书了，京东做活动很优惠买了几百块钱的书，看起来

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨，且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范，忠义之商贾。

不好意思收货晚了点，第一次购买，发货很快东西收到之后马上查看了，和预想的一样，同事已经问了链接。很有耐心的卖家，以后有需要还会回购的。

还不错的一本书，值得大家拥有！

可口可乐的发展历程堪称一部品牌发展史诗，这个年销逾6000亿件产品的商业帝国，正是过去130年商业品牌的典范。
19世纪末，默默无闻的化学家约翰·彭伯顿在实验室中制造的保健饮品，经过130年发展，已经成为广为人知的品牌，知道“Coca-Cola”这个词的人仅比知道“OK”的少。从默默无闻到广为人知的130年间，品牌就是这家企业一直长盛不衰的秘密所在。可口可乐的发展历史是一部浩荡的品牌发展史诗，更堪称一个无与伦比的商业推广案例。它展示了在不同市场状况下，品牌保持稳固增长和高速发展的恢宏画卷：在金融危机和经济景气中同样稳固发展品牌；在战争时期和战后重建时代都能增强品牌知名度；在声誉危机和市场萎缩时同样壮大品牌影响力；在政府调控和用户需求降低时都能开发高占有率的新产品……与此同时，凭借无与伦比的品牌影响力，可口可乐公司也与无数历史事件、流行风潮和文化现象一起，成为了商业和历史不可分割的一部分。

每天早上看下，内容不错！对服务行业有很大的导向型帮助

很好就是很好咯跟你。京东很好的购物体验。。。。。。

写的如何一步步做大做强，挺好的，便利店的哲学

我为什么喜欢京东买东西，因为今天买明天就可以送到。我为什么每个商品的评价都一

样，因为在京东买的东西太多太多了。

刚刚收到，还没来得及看，京东买了很多次书籍都很好的，先给个赞？

不错的书，哈哈，非常喜欢，多看书才能长见识。

零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考

宝贝收到了，我超喜欢，做工质地都好得没话说，呵呵，服务态度也超好，很有心的店家，以后常光顾

从2016年起就对便利店和新零售产生了极大的兴趣，阿里和京东都在积极部署新零售战略，极有可能成为日后新兴的经济热点。

十个字十个字十个字十个字

经常网购，总有大量的包裹收，感觉写评语花掉了我大量的时间和精力！所以在一段时间里，我总是不去评价或者随便写写！但是，我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。于是我写下了一小段话，给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和尊敬！首先，宝贝是性价比很高的，我每次都会先试用再评价的，虽然宝贝不一定是最好的，但在同等的价位里面绝对是表现最棒的。京东的配送绝对是一流的，送货速度快，配送员服务态度好，每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉

还可以还可以还可以好了呀既可以还可以

新装了书房，终于有地方可以放书了，喜欢的书买了很多，活动也合适，京东物流最给力！

感觉还可以吧，讲了71便利店的发展史，他的扩张遇到了很多机遇，前期发展缓慢，后期发展壮大很快，零售的心理战术

质量非常好，与卖家描述的完全一致，非常满意，真的很喜欢，完全超出期望值，发货速度非常快，包装非常仔细、严实，物流公司服务态度很好，运送速度很快，很满意的一次购物

京东搞活动买的，超级划算，物流速度也很快，一次性屯了好多书，还没看，感觉还不错，书是正品，继续加油。

这本书非常不错，对我有很大的帮助！

做零售，怎能不读沃尔玛。

它就像零售业江湖的少林武当，是很多有志于这一行者的圣地殿堂。而这本书给了你叩开神庙山门的机会。更何况，是沃尔玛的开山祖师亲自为你传授关于零售的秘技心法。打开这本书就像登上了山姆·沃尔顿的老飞机，一边巡视他引以为傲的零售帝国，一边听这个戴着棒球帽的老爷子坦诚幽默地跟你说：来，年轻人，让我们聊聊零售。

对我这个同样在零售业探索了十数年的人来说，每每因为在书中找到许多共鸣而欣喜。如今此书再版，揽卷重读，沃尔顿先生很多睿智的判断依然会让我有所触动。

书挺好看，内容不错，快递配送快。

收到快递时，是这个样子，磨损严重，但是除此之外其他地方我还是很满意的。

这是同事打死都推荐的书，非常好

买了好几本商场方面的书籍，看看企业管理方面的书希望对业务提升有帮助。

本书讲述了沃尔玛成功的两大战略，第一是小镇战略，第二是科学运营和自建物流。如果说小镇战略是沃尔顿误打误撞遇到的发展机会，那么运营和物流，就是沃尔顿精心布局的战略。任何企业的成功都不是一蹴而就的，赶上一个好机会，很容易就能迅速发展起来，但是能否持续成长，基业长青，则要看在每一次变革浪潮中能否顺势而为，积极改进。

因为前段时间一个小想法购了一批零售相关的书籍，虽然现在改变想法了，蛋觉得还是有必要读一读，了解各行各业的知识，看了会突然发现柯南里面铃木园子家族的原型就是铃木敏文，哈哈，就觉得更有兴趣了

感觉很不错，学习很重要

感觉还可以！！慢慢看

作为顾客的生活据点，持续“创造便利”的7-Eleven可谓是一个“专门应对变化的行业”。人们总是习惯性地以为市场上的竞争对手越少越对自己有利，但是，一旦没有了竞争对手，事业往往会上止步不前。以零售行业为例，如果一家店铺的周围没有任何同业竞争者，那么顾客可能只是由于受到交通上的限制，无奈地进店消费，久而久之，店铺经营者将变得得过且过，产生懈怠的情绪，失去对产品和服务进行革新的动力。我逐渐掌握了有助于经营的两个基础的学科知识——统计学和心理学。想提高数据的准确性，统计学是必不可少的。另一方面，要想保证采访的客观性，避免提出具有主观诱导倾向的问题，心理学的知识也不可或缺。因此，为了能够在工作中熟练运用统计学和心理学，我不分昼夜地拼命吸收这两门学科的知识。无论发生什么都要认真对待，这就是工作的真谛。我坚信人生没有无法完成的事，如果一直踏踏实实地做好本职工作，眼前的道路必定会打开。虽然人们普遍信奉“大者为佳”，然而我所理解的经营在于方式方法，核心因素是产品的品质和服务的内容，与店铺规模的大小并无直接联系。

全球便利店连锁公司7-Eleven的创始人——铃木敏文，结合40多年的零售经验，为您讲

述洞察顾客心理的成功秘诀：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考；比起优点，顾客往往更容易记住卖家的缺点；消费市场处于饱和状态时，只有当消费者亲眼看到具象的产品，才能察觉自身的潜在需求；顾客并非不愿购买，他们只是期待产品能够带来“合理化购买的理由”。铃木敏文的很多创新，现在已经成为商界常识，本书把那些不可思议的零售创新娓娓道来。关于零售的一切：选址、订货、销售、物流、管理……他一次又一次地在一片反对声中创造出零售界的新纪录。看铃木敏文为您献上一系列经典、全面、实用、通俗易懂的零售哲学。

买了好多，给自己充电，哈哈，还没来得及看，得慢慢充

新新零售商的思维和想法，学习并融汇贯通才能成为自己的。

最近太忙了，确认晚了，东西是很好的，呵呵，谢了。
物流公司的态度比较差，建议换一家！不过掌柜人还不错！
呵，货真不错，老公很喜欢！

帮朋友买的，自己没有看。包装完好，送货快捷，很好

易读的小书，不是艰深的大部头，关键还要跟着思考

书是越来越贵啊，京东服务还是很不错的，给快递小哥点个赞。。。

本来是4号到的结果提前了，京东物流没话说，还没开始吸收，错不了

京东自营就是快！特价很实惠～

618的活动力度还是蛮大的，趁这个机会买了很多书，大部分书是已经第二次第三次回购了。适合送客户，不错

要去呢？感觉也是一般般，嗯，可能还没有看进去吧，但我觉得，目前我需要是超性的东西。

非常迅速的物流

东西还不错，虽然我很少评价。 ，

这个超市好像在上海很少，不过在看夏至未至的时候就出现过这商店，希望对我有帮助！

教父的作品，一定要瞻仰

在成功人仕的自传中，感受他成功路上的艰辛与快乐，学无止。

京东的忠实粉丝，一如既往的好，买书就上京东，纸质好字根清晰是正品值得拥有

质量很好，期待阅读！

看得脑袋晕，简单的事。被作者写的过于文学化了。枯燥乏味，毫无价值

终于收到我需要的宝贝了，东西很好，价美物廉，谢谢掌柜的！说实在，这是我~购物来让我最满意的一次购物。无论是掌柜的态度还是对物品，我都非常满意的。掌柜态度很专业热情，有问必答，回复也很快，我问了不少问题，他都不觉得烦，都会认真回答我，这点我向掌柜表示由衷的敬意，这样的好掌柜可不多。再说宝贝，正是我需要的，收到的时候包装完整，打开后让我惊喜的是，宝贝比我想象中的还要好！不得不竖起大拇指。下次需要的时候我还会再来的，到时候麻烦掌柜给个优惠哦！

内容介于中等以上可阅读收获浅显易懂主要阐述要坚持自己的主见贯彻到底不受动摇也得有事物走向的前瞻性精确调整出正确的方针纸张质量非常普通字体是大字越两小时即可读完此书读完能深刻察觉我住的地方365二四便利店是在照搬七天有想开便利店过

为什么会买真呢是呢！可能是看见了（某东大老板亲自作序推荐）吧？

ID绝对就亟待解决的就亟待解决的亟待解决的看看大家都看看书宽带看看书看看

还没看 包装挺好的 价格也便宜买了10本书 总价才100多很便宜了 哈哈

嗯嗯书还没看因该是正品

基督教的基督教的JDK DK SK辛苦辛苦辛苦辛苦

这是一部女性为自己争取命运自主权并赢得尊严的励志喜剧电影。马哈维亚·辛格·珀尔是印度国家摔跤冠军，却因生活所迫放弃摔跤。他希望让儿子可以帮他完成梦想——为印度赢得世界级金牌。不料命运捉弄让他生了四个女儿，偶然的机会他开始培养女儿学习摔跤，过程中发生各种趣事，同时面对社会的歧视，亲友的嘲笑等困境会压垮这队父女军吗？他们能否顶住舆论的压力、化解隔阂、颠覆保守的价值观赢得最后的胜利吗？图图

直信赖京东，性价比高，方便快捷，质量保证！

名气很大的一个连锁店，学习一下别人的思想。

好书，好看，有一处。天天向上，好好学习。

还不错哦，还不错哦，还不错哦，还不错哦！

价格便宜，搞活动非常划得来，你值得拥有

还没有看，慢慢充实自己，学习提高自己～

内容可学习的不多，估计经典都没有外泄

非常不错的一本书，还没有看，一年内看完

我为什么喜欢在京东自营买东西，因为今天买明天明天就可以送到，
因为不用担心买到的是假货，因为买了不想要了可以退货or换货再换货，
因为退货的时候也是上门取件的，不用自己发快递，因为价格比实体店的要便宜，
因为降价了还可以申请价格保护，为什么每个商品的评价都一样，
因为在京东买的东西太多太多了，导致积累了很多未评价的订单，
所以用统一的一段话作为评价内容！

好书，京东买书，放心，省心，又快！

大部分书是已经第二次 第三次回购了。适合送客户，不错

先提价再打折，没有感觉赚了100块

感觉不错，价格也很公道，值的购买！

一直想看的书，京东活动价格非常优惠。书的质量很好！内容通俗易懂！对做零售的来说绝对是一本好书。

正版，快递快，包装完整，内容很好。

非常实用的书籍，给同事买的，他说满意，下次还要上这里买

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。

不买不买，看便宜又买了一堆！

零售的哲学 老公买的 现在在做相关工作 需要提高自身素质能力 选择京东 放心
赞?赞赞?

还没看，看了再说！印刷质量不错！

性价比很高，宝贝们可以收了。

浙大的骄傲，中国传奇富豪之一！

哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

京东买书就是便宜，相当于打了五折买的，特别划算。

好好学习一下，价格好，赞一个。

日常易耗品，买来囤着备用

还可以，比较理论结合实际

京东618活动买的，京东上买书，质量好，送货快，售后及时。现在只在京东上买书，非常满意。

一次性买了四本书，趁着活动，优惠多多，配送速度很快，看了电子版的，很早就想入手纸质版的了

零售业的经典书，留念的激励

书还有看，看后再来评价。

这是读者推荐采购的，入门的基础理论，值得一读。

正版，满意，快又省！！！！

已看完，书写的相当不错

我为什么喜欢在京东商城上买东西，因为今天买明天就可以送到。我为什么每个商品的评价都一样，因为在京东上买的东西太多太多了，导致积累了很多未评价的订单，所以我统一用一段话作为评价内容，省时省力，还可以得到京豆。还可以积1000个京豆抵10元现金价值，真是太棒了。言而总之，在京东商城买东西，真是太棒了，又好又快，我说的可是京东自营店哦。

很好，618做活动买的，京东优惠力度很大！

还没看，还没看，还没看。

此用户未填写评价内容

东西很不错，配送特别快，服务也好，京东的速度快的没的说，一直在京东买东西，支持京东

沃尔玛创始人亲自写的传记，怎能错过？虽然比尔盖茨个人资产最多，但沃尔玛家族资产比比尔盖茨家族多更多。

看完了，还可以。核心就是“站在顾客的角度考虑”，而不是“替顾客着想”的卖方思维，商场不变的是“顾客变化的需求”

很好啊 给老公看的 很有意义的一本书

我为什么喜欢在京东买东西，因为今天买明天就可以送到。我为什么每个商品的评价都一样，因为在京东买的东西太多太多了，导致积累了很多未评价的订单，所以我统一用段话作为评价内容。京东购物这么久，有买到很好的产品

书还是要读滴，哈哈，很多人推荐的书，买来看看，京东自营是首选，没让我失望过

书真的不错，利用闲暇时间充实自己

顾客心理学，内容丰富有效。

书很不错，在搞活动买的，很划算。

不错，书品保持完好，快递也很快。

零售圣经，实战派，必读书目，没有之一

当你看到这条评价的时候，请相信我是代表京东的老钻石+plus客户对这个商品的评价是负责任的！京东：多快好省已经渗透我这个80后的生活理念中！
相信京东！支持东哥！希望京东回归A股市场，因为我看好京东自营商品平台的发展！

京东物流快，网购方便快捷。

没图片看的厚，觉得好薄，很小

快递速度快，书的质量很好

零售行业圣经，很多人都看，日本人写的书比较通俗易懂，还不错

值得学习值得学习值得学习

618买的很快就送到了 活动折扣力度大 非常划算！书都保护的很好 完好无损！

嗯好，还没开始看呢

吾消费京东商城数年，深知各产品琳琅满目。然，唯此宝物与众皆不同，为出淤泥之清莲。使吾为之动容，心驰神往，以至茶饭不思，寝食难安，辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食，凑齐银两，倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切，无不让人感激涕零，可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时，顿时金光四射，屋内升起七彩祥云，处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂，呜呼哀哉！此宝乃是天上物，人间又得几回求！遂沐浴更衣，焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已，故生此宝物款型及做工，超高性价比之慨，且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言，毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范

好极了美极了学会了很多好东西。。。。就是很好的购物体验

看起来很实用，不错

好好好好好好好好好好好

对于这类书有特别的喜欢 崇拜成功人士背后的经历同启发

京东快递非常快，第二天就收到了，看看书丰富自己的知识

书本一直都是最值得进行的投资~~趁着618活动，屯了了一点书，接下来几个月有得看了。京东自营书本一直是买书屯书首选，品质有保障，书本正品无损坏包装完好，京东快递超级快速次日到达~?~京东值得信赖，66666

喜欢这系列 对营销成功的背后隐藏的故事都特别感兴趣

的，你——明星明明明明就不是什么人呢……好多了命里有时终需的时间都去哪儿都

书非常好看，极致励志，推荐大家看，支持京东自营

很不错的宝贝 京东快递也很快 很满意的一次购物

好评好评好评好评好评好评好评好评好评好评

世界最大的公司，传奇人物，多位大咖推荐学习

春夏韩版小清新皮绳花朵草帽平顶沙滩遮阳帽海边度假太阳帽女

很好很好很好很好很好很好

【环球网综合报道】据英国《每日邮报》3月26日报道，近日，家住美国路易斯安那州的高中生贾达维尔茨(JadaWiltz)在其推特帐户上分享的一段视频迅速走红。视频中，得知自己被排名全美前列的韦尔斯利女子学院录取后，她一下子从电脑桌前的椅子上被家人抬起来，随后和家人朋友共同庆祝这一激动人心的时刻。

呵呵红红火火恍恍惚惚

公司领导推荐的书，受益匪浅，还在学习中！

多次购买了，很不错，继续回购中。

出质量很好，内容更不错，让你真正的了解塞文以来文，经营思想，和成功的秘密，非常喜欢

书籍详实的记录了作者在创办7-11和之后的典型案例，用以表明经营便利店的理念，更确切来说喊经营公司，因为7-11有大量的自营产品，所以可以更好的融入市场，被消费者接受。本书主要传达理念，作为战略来说确实不错，可对于只是想开一两家便利店来赚点小钱的店主来说可操作性不强，虽然有些理念也有用。当然书籍还是不错的，看是否适合自己

零售业的经典读物，拜读中。

一次买了好多书，书都不错，慢慢看！

[零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考 \[売る力
心をつかむ仕事術\]](#) [\[下载链接1\]](#)

书评

[零售心理战：不要为顾客着想，而是要站在顾客的立场上思考 \[売る力
心をつかむ仕事術\]](#) [\[下载链接1\]](#)