

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

图书基本信息

书名：<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

13位ISBN编号：9787506450843

10位ISBN编号：7506450844

出版时间：2009-1

出版时间：际泰先 中国纺织出版社 (2009-01出版)

作者：际泰先

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>

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

前言

沃尔玛零售帝国由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿在美国阿肯色州创立。经过40余年的发展，沃尔玛百货有限公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商。目前沃尔玛在全球10个国家开设了超过5000家商场，员工总数160多万人，分布在美国、墨西哥、波多黎各、加拿大、阿根廷、巴西、中国、韩国、德国和英国。

每周光临沃尔玛的顾客近1.4亿人次。

20年中，沃尔玛的销售额以每年20%的速度增长，业务迅速扩张；2003年，沃尔玛全球的销售额更是高达2563亿美元。

沃尔玛从一个卖廉价衬衫和渔竿的摊贩成为令人瞩目的美国最有实力公司的总裁，其间经历了一个坚忍不拔、孜孜以求，逐步积累利润，由量变到质变的过程。

这种缔造神话的方式揭示了一个永恒的真理：真正的成功来源于几十年如一日地坚守自己的管理金规。

第一条金规：低价经营。

山姆·沃尔顿经常对员工说：“要记住，你是在为顾客着想，你的减价行为并不是为诱骗他们花更多的钱而进行的，而是要让他们的的确确地感受到你是在低价经营。

”沃尔玛与其他折扣店有何不同呢？

沃尔玛的与众不同之处，是想尽一切办法，在进货渠道、分销方式、营销费用以及行政开支等各个环节节省资金、降低成本，再把这种节约平均到每件商品中，体现在商品的价格上，而不是只追求高利润，这样，沃尔玛的商品才能保证最低的价格。

第二条金规：顾客永远是对的。

山姆·沃尔顿一直强调，商品零售是直接，也是最终与消费者打交道的行业，成功的秘诀其实很简单，那就是顾客至上，保证让顾客满意，以满足顾客需求为己任。

对于这个金规，沃尔玛始终贯穿如一。

第三条金规：成功的物流模式。

低成本高效率的物流模式是沃尔玛成功的关键因素，这为沃尔玛能够实现低价竞争提供了有力的保障。

科学而快捷的商品配送、技术先进的物流管理系统、近乎完美的分销体系都是沃尔玛多年来威霸全球零售行业的秘密武器。

正是有了如此巨大的保障，沃尔玛的存货不需太多，可将原先占据资金的运转量转化为高效率的货物添购，同时也更能精准地掌握到货时间，从而将更多热卖商品送上货架。

所以，沃尔玛的商品售价即使比同业便宜3%，还能获得同样可观的利润。

第四条金规：狠杀成本。

沃尔玛的采购员与制造商议价时表现出的高超技巧和成本控制的成果，变成了让利给顾客的优惠价格。

沃尔玛的成本挤压策略绝不仅仅是从制造商那里以最低价买进产品。

而且，沃尔玛鼓励每个人想出节约成本、省时省力又能把工作做好的办法。

第五条金规：惊人的竞争力。

经过多年的苦心经营和管理，沃尔玛形成了极大的核心竞争力，包括其独特的营销策略、管理策略、竞争策略、物流管理、服务理念，等等。

而且，山姆·沃尔顿把这种基因完美地移植到沃尔玛每一代高管的身上，所以沃尔玛才有如此巨大的生命力。

第六条金规：主要产品战略。

沃尔玛总是选择最好的地理位置，购进对路的产品，制定适当的销售规划，大量促销商品来增加顾客流量，雇用优秀的员工为顾客服务，在保持库存充足、节约成本的前提下使商店高效经营。

沃尔玛把对商品的选择当作是成功的开始。

第七条金规：与员工一起迈向成功。

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

在沃尔玛，每个人首先都是一个零售商，不管你做什么工作或者在哪个部门工作，所有的员工都被训练得像商人或零售商那样去思考。

公司鼓励所有员工通过分享他们的智慧使沃尔玛受益。

第八条金规：独特的企业文化。

作为一种独特的企业文化，有些荒唐和滑稽的行为已经成为沃尔玛公司最具特色的企业文化。

这让沃尔玛的每一个员工充满激情地工作，他们做每一件事都好像在游戏一般，枯燥的工作因此变得充满了吸引力。

而员工的热情同样会感染进入店中的顾客，使得顾客乐意前往沃尔玛。

强大的沃尔玛效应的形成也得益于此。

本书以流畅的思维、通俗的语言，为广大读者介绍了沃尔玛近半个世纪来的发展历程，解读了沃尔玛之所以称霸世界的成功经验，重点分析了沃尔玛在价格策略、服务理念、物流管理、成本控制、竞争方略、产品选择、激励制度和企业文化等方面的独特之处。

零售业毫无疑问是未来中国最具挑战性、最具发展潜力的行业之一。

很多对零售业感兴趣的人士都想了解沃尔玛，学习沃尔玛，掌握沃尔玛的成功经验。

为此，我们精心编写了这本集通俗与专业于一身的书籍，供广大读者学习和借鉴。

我们相信，只有善于思考的人，才能博采众长，尽早踏上成功与致富的人生道路。

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

内容概要

《沃尔玛最有价值的八条经营金规》以流畅的思维、通俗的语言，为广大读者介绍了沃尔玛近半个世纪来的发展历程，解读了沃尔玛之所以称霸世界的成功经验，重点分析了沃尔玛在价格策略、服务理念、物流管理、成本控制、竞争方略、产品选择、激励制度和企业文化等方面的独特之处。

零售业毫无疑问是未来中国最具挑战性、最具发展潜力的行业之一。

很多对零售业感兴趣的人士都想了解沃尔玛，学习沃尔玛，掌握沃尔玛的成功经验。

为此，我们精心编写了这本集通俗与专业于一身的书籍，供广大读者学习和借鉴。

沃尔玛从一个卖廉价衬衫和渔竿的摊贩成长为令人瞩目的、美国最有实力的公司的总裁。

其间经历了一个坚忍不拔、孜孜以求，逐步积累利润，由量变到质变的过程。

这种缔造神话的方式揭示了一个永恒的真理：真正的成功来源于几十年如一日地坚守自己的管理金规

。

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

书籍目录

第一章 把低价格做到最低1.折价销售的方式2.无敌的价格优势3.低价策略4.改变零售业的规则5.最低的沃尔玛价格6.珍视每一美元的价值7.降低价格的手段8.压低广告费用第二章 顾客永远是对的1.顾客第一,保证顾客满意2.用微笑赢得顾客3.Lagniappe服务理念4.顾客才是真正的老板5.为了顾客可以放下一切6.营造家的感觉7.无时间点服务与无障碍退货8.善待员工就是善待顾客9.沃尔玛为顾客省了多少钱第三章 成功的物流模式1.建立配送中心2.无缝物流体系3.交叉装卸方法与快速的运输车队4.高级管理系统5.沃尔玛卫星6.以技术取胜的物流管理7.经营竞争优势第四章 狠杀成本1.节俭管理理念2.严格控制成本开销3.从小处省钱4.工资成本的控制5.将成本转移到供应商身上第五章 惊人的竞争力1.最有效的扩张方式2.传统杂货店的陨落3.从不回避竞争4.收购库恩5.沃尔玛的核心竞争力6.寻找机会,通过变革完善自我7.取经者8.以足够的灵活性适应竞争9.改变与供货商之间的关系10.杀进大中国11.沃尔玛的全球化优势第六章 主要产品战略1.热衷于对商品的选择2.经营对路的产品3.沃尔玛的商品市场定位4.沃尔玛品牌“山姆·沃尔顿的选择”5.独特的商品结构6.快速的商品周转7.开发自己的品牌第七章 与员工一起迈向成功1.员工就是合伙人2.“我们关心”计划3.与员工共享信息4.“店中店”的激励措施5.与员工一道迈向成功6.充满诱惑力的晋升制度7.服务式领导概念8.沃尔玛的核心团队第八章 独特的企业文化1.每天都在追求卓越2.沃尔玛的行事作风3.不拘一格的星期六周会4.独特的沃尔玛效应5.沃尔玛品质6.谦虚经营的原则7.“购买美国货”运动8.11条核心领导优势9.收藏故事10.山姆会怎样做附录1.沃尔玛十大规则2.山姆·沃尔顿管理金典

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

章节摘录

第一章 把价格做到最低1.折价销售的方式沃尔玛王朝的建立，很大程度上归功于它的低价策略。

那么，这一策略是什么样的背景下产生的呢？

沃尔玛起步于美国中部一个偏远小镇，在这里，无论从顾客不是商品供应方面来说，都无法与大城市相比。

作为独立的零售商，沃尔玛必须找到适合小镇实际的发展战略，那就是低成本、低售价和高数量销售。

山姆·沃尔顿在开设正式的廉价商店之前的很长一段时期里，一直都是这么做的。

然而，什么是折价销售呢？

简而言之，比起一般的减价让利活动，折价销售作为一种特定的销售方式，实施起来要更长久，更稳定，也更需要整个经营管理过程中前后各个环节的配合。

首先，折价销售中的商品价格必须十分低廉。

为此，沃尔玛一般的做法是：在商品进店后，首先列出发票上的进货价，然后根据对同业的调查估计出该商品的一般价格，最后在这两个价格之间找出一个中间价作为沃尔玛对这一商品的售价。

比如说，价目表上，某货品的市场价格是1.98美元，沃尔玛在进货时实际只需支付0.5美元。

那么，沃尔玛就要通过比较来确定商品的卖出价，而且价格比同类商品的一般价格低许多。

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

编辑推荐

《沃尔玛最有价值的八条经营金规》由中国纺织出版社出版。

洞悉世界顶尖企业成功的基因，全面解析世界最大的零售业巨头经营管理之道。

企业文化的基本原则是：尊重个人服务顾客，追求卓越。

沃尔玛（WAL-MART）公司由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿先生生于1962年在阿肯色州成立。

经过四十多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国最大的私人雇主和世界最大的连锁零售企业。

目前，沃尔玛在全球开设了6.600多家商场，员工总数180多万人，分布在全球14个国家。

每周光临沃尔玛的顾客1.75亿人次。

1994年其销售额突破400亿美元，1993年达673.4亿美元，1995年更创世界纪录实现年销售额936亿美元，相当于全美所有百货公司之和。

今天的沃尔玛拥有2133家沃尔玛商店，469家山姆会员商店和248家沃尔玛购物广场，遍布美国，加拿大、巴西、香港等国家和地区。

<<沃尔玛最有价值的八条经营金规>>

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>