

<<中间商杀手>>

图书基本信息

书名：<<中间商杀手>>

13位ISBN编号：9787801694720

10位ISBN编号：7801694724

出版时间：2005-11

出版时间：中国时代经济出版社

作者：雷雨

页数：259

字数：190000

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>

<<中间商杀手>>

内容概要

目前，世界上还没有其他任何一家零售业集团超过沃尔玛百货有限公司而成为世界最大的零售连锁集团。

沃尔玛现拥有4000多家营业零售单位，员工总数超过130万人。

2001年沃尔玛销售额增至2200亿美元，被《财富》杂志列为全球500强企业的榜首，并被命名为“求职者首选折扣零售公司”和全美“求职者首选的100家公司”之一。

而靠沃尔玛超市起家的沃尔顿家族5位股东包揽了美国《福布斯》杂志全球富豪榜的第6至10位，总资产1029亿美元，约为世界首富比尔·盖茨个人资产（528亿美元）的2倍。

沃尔玛这5名持股人组成了名副其实的全球最富家族。

沃尔玛的创建人山姆·沃尔顿最初借钱开了一家杂货店，经过50多年不懈的经营，依靠冒险进取精神、先进的经营理念、科学的管理手段，最终成就了这个庞大的全球连锁帝国。

在沃尔玛成功的经验中，“顾客导向”被认为是最重要的，虽然很多企业都明白这一点，但却无法真正完全做到。

而沃尔玛却做到了，这也是其能够所向披靡的根本原因。

面对新世纪，互联网络为企业提供了新的生存空间，同时也向企业提出了前所未有的挑战。

随着新技术革命而来的是新的消费需求和观念。

这一切都使市场竞争环境变化日趋激烈，顾客的重要性也与日俱增。

零售市场的竞争实质上是赢得顾客的竞争。

企业的经营宗旨要以顾客满意度为目标。

要从顾客的角度，用顾客的利益而非企业自身的利益和观念来分析与考虑顾客需求，尽可能全面尊重和维护顾客的利益。

本书在介绍沃尔玛成长经历的同时，分析了沃尔玛成功的原因，以及如何做到“顾客导向”的经验，对于普通读者和零售业经营者都具有启迪和参考价值。

<<中间商杀手>>

书籍目录

前言 1. 世界上最好的企业 全球最富有的家族 零售为王 供应商的痛苦与中间商的未回 沃尔玛是世界上最好的企业吗 2. 沃尔顿家族 充满开拓进取精神的家族 少年山姆·沃尔顿 接触零售业 3. 初显锋芒 借钱开店 出色的杂货店老板 败给竞争对手 从头再来 捕捉每一个有潜力的小镇 4. 缔造沃尔玛 重新认识廉价销售 第一家沃尔玛商店开张 创业并非一件轻而易举的事 5. 猎头高手 到竞争对手那里物色人才 促销高手 乡下优开始全美采购 建立分销中心 也有发怒的时候 6. 上市与了扩张 出现财政危机 想到股票 股票问世沃尔玛开始快速成长 每年要开150家新店 沃尔顿老了 7. 永不休息的山姆·沃尔顿 新总裁罗思·迈亚 闲不住的沃尔顿 沃尔顿复辟 寻找新助手 8. 大发展的机遇到来了 开始用电脑管理商店 改进分销中心 使用卫星系统 第一次真正的收购行动 大扩张的阻力 里根总统来了电话 9. 迎接挑战 病魔来临 奇特的人事变动 高歌猛进 沃尔玛的神奇世界 试图折价出售汽车 10. 儿子接棒 特立独行的亿万富豪 捐赠最慷慨的企业 倡导购买美国货 最后的辉煌 不喜欢显山露水的罗伯森·沃尔顿 11. 全球扩张 掀起海外狂飙 重拳出去征服欧洲桥头堡 沃尔玛开拓海外市场的经验 竞争无处不在 开拓海外市场面临两难选择 12. 中国攻略 沃尔玛在中国步步为营 在中国遭遇挫折 在中国建立了最大的采购中心 沃尔玛在中国将面临激烈竞争 13. 沃尔玛的成功之道 14. 沃尔玛的员工管理 主要参考文献

<<中间商杀手>>

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>