

<<促销的本质>>

图书基本信息

书名：<<促销的本质>>

13位ISBN编号：9787539948331

10位ISBN编号：7539948337

出版时间：2012-8

出版时间：江苏文艺出版社

作者：【美】山姆·沃尔顿 著，【美】约翰·休伊 合著，杨蓓 译

页数：245

字数：261000

译者：杨蓓

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>

<<促销的本质>>

前言

嗨，朋友们，我是山姆·沃尔顿，沃尔玛的创始人和董事长。

我希望你在看这本书时，已经有过在我们的某家店里购物的经历，或是买了我们公司的股票了。

如果你有，你大概已经知道，对于这三十年来所有沃尔玛人取得的成绩，我是多么骄傲，那简直就是个奇迹。

我们的第一家沃尔玛就开在这儿，阿肯色的西北部，到现在我和所有的沃尔玛人仍然把它当做“家”。

有时候简直很难相信，我们居然从那家小小的店铺，成长为当今世界最大的零售商。

而且这一路走来，整个大时代可是糟糕得够可以的。

我意识到，我们在沃尔玛做到了某些令人讶异的事情，某些很特别的事情，我们应该同那些关心热爱我们商店与公司的人们分享更多。

有一件事，是我们建立沃尔玛以来一直很少去做的：在沃尔玛大家庭之外的场合，谈论我们自己或是吹牛皮——除非是我们想要说服那些银行家或是华尔街金融家，跟他们说我们将在未来大有作为，所以现在值得给个机会。

当人们问我：“沃尔玛是怎么做到这个的呢？”

”我通常是敷衍过去，“朋友，我们只是想到了，然后去做。

”我会这么说。

对于自己，我们总是三缄其口，我们有很好的理由这么做：少说才能保护商业交易和家庭生活，而且我们很喜欢这种处世方式。

可是这样的话，一大堆关于我和沃尔玛的谣传，以及无中生有、半真半假的事情就在这些年里四处流传起来。

那其中暗藏着对我的个人财务状况的过分关注，给我和家人的生活带来了许多额外的困扰——尽管如此，我只是选择无视它，尽自己最大努力全心扑在沃尔玛的事业上。

这一点实际上从未改变过。

不过现在我已经同癌症作了一段时间的斗争了，我也不再年轻了。

而且近来，许多人——包括海伦和孩子们，还有公司的一些主管，甚至是店里的一些员工——都大惊小怪地跟我说，我才是讲述沃尔玛传奇的最合适人选，而且——不管我喜不喜欢这个说法——我的整个生命就是同沃尔玛紧紧联系在一起，我应该在我还能做到的时候，把它正确地写下来。

所以，我准备尽我所能试着讲讲这个故事，尽量呈现它的原貌。

我希望，在你们看来它轻松有趣、激动人心，就像我们感觉的那样；我还希望，我们所有人在沃尔玛里感受到的那种精神，能多多少少地感染到你。

而最重要的是，我想要做个总结发言，说说沃尔玛人对于沃尔玛的成功是多么重要。

回顾一个人的一生，试着弄明白所有那些生活片段是怎样连缀在一起的，还真是件蛮有趣的事情。

我猜，任何人在这么做的时候都会有点儿奇怪的感觉，可对于像我这样的人来说，那可真是非常古怪的体验，因为我从来就不是个每日三省吾身的人，从不在过往徘徊。

如果非得让我挑出一个对我的一生来说至关重要的要素，那大概是一种力争上游的激情吧。

这种激情推动着我忙个不停，计划下一次分店巡视、下一家商店开业、下一场我个人想要在商店里推行的商品促销活动——鱼饵桶啦、热水瓶啦、软床垫啦，大包糖果啦。

但是当我真的开始回顾时，我意识到，沃尔玛的故事首先是一个关于传统准则的故事，正是这些传统准则使美国变得很好。

它是一个关于创业的故事，一个关于冒险、关于努力工作的故事，从这个故事里我们能够看到，知晓自己的愿望、并乐于动手去实现，是成功的必要条件。

它还告诉我们，要坚定你的信念，即使其他所有人都不支持，也要坚持己见。

不过，我觉得最重要的是，它证明了只有想不到，没有做不到，普通的劳动人民也能成就一番事业，只要他们能够得到机会、鼓励和支持，尽到自己最大努力。

因为这就是沃尔玛之所以成为沃尔玛的诀窍：平凡人齐心协力，完成非凡之事。

<<促销的本质>>

首先，我们让自己大吃一惊，而后没过多久，我们就让全世界都大吃一惊，特别是那些认为美国是个暗潮汹涌、矫揉造作的地方的人、不相信像沃尔玛的成功这类事情的人。

沃尔玛的故事是独一无二、前所未有的。

所以，也许通过讲述它真实发生的情形，我们能够帮助一些遵从、实行同样准则的人达成梦想。

<<促销的本质>>

内容概要

1945年，山姆·沃尔顿在小镇上只有一家“五毛店”的时候，就一刻不停地想法促销：价格永远比别家低20%；请马戏团表演吸引人气，搞大抽奖和各种比赛。46年间，他的促销让营业额一路疯长，一直疯长到500亿美元，沃尔玛成为全球最大零售商；而他最关注的仍然是促销：在每周例会上，会亲自制定一条海滩浴巾的促销方案；与通用电气的杰克·韦尔奇合作、对一种车前灯进行全国大促销。

近50年的零售生涯中，山姆·沃尔顿已经将“促销”这招使到出神入化、并上升为他的核心经营哲学：

放在桶里卖不出去，就挂到树上试试。

一次只考虑一家店、一次只促销一件商品：从主管到店员，必须都参与“单项产品促销竞赛”。

无论是谁、无论何时，只要十步之内有一个顾客，就要对他微笑、注视着他的眼睛和他打招呼。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿亲口讲述他一生从商经历中那些不可思议的促销故事。关于促销的一切：原则、形式、方法、变通、调整，他做过最疯狂的实验；促销中的人性、思想、哲学，他做了最冷静的总结。

翻开本书，开始了解促销本质的实践课。

<<促销的本质>>

作者简介

山姆·沃尔顿（1918-1992），沃尔玛创始人。
1945年从一家“五毛店”开始进入零售业，1962年创建第一家沃尔玛超市；1985年成为美国首富；1990年，沃尔玛成为美国最大零售商。
2001年，他创建的沃尔玛帝国成为世界500强第一名，沃尔顿家族的5人包揽“福布斯”财富排行榜第7至第11位，成为世界上最富有的家族。
山姆·沃尔顿把低价销售、疯狂促销的理念带入零售业，创立了一套严密的促销经营哲学，改变了美国乃至全球的现代零售业形态。

<<促销的本质>>

书籍目录

- 第一章 学会重视每一分钱的价值
- 第二章 我发现了改变行业面貌的规律：低价销售，总利润更多
- 第三章 第一家沃尔玛=大力度促销+简陋店面+堆得满满的货物
- 第四章 沃尔玛早期9个疯狂促销的故事
- 第五章 我们一家：每个人都参与促销
- 第六章 团队：推销员的性格+经营者的灵魂
- 第七章 绝对不因为上市而改变经营策略
- 第八章 小镇扩张：占领折扣销售处女地
- 第九章 将销售的热情灌输到每一个员工合伙人心中
- 第十章 “销售为本”让我们安然度过人事大变动
- 第十一章 娱乐的企业文化，狂欢式的大促销
- 第十二章 一切努力都围绕顾客这个中心
- 第十三章 不断尝试，不停改变，直面竞争
- 第十四章 连卡车司机都是促销员
- 第十五章 要做大，先做小；是最大的，也是最好的
- 第十六章 回馈社会：为顾客省钱才是最大责任
- 第十七章 成功经营的第十条法则：打破一切规则
- 第十八章 销售，我一生的激情所在

<<促销的本质>>

章节摘录

<<促销的本质>>

后记

父亲在生命的最后两年里，一直在同多发性骨髓瘤进行艰苦的斗争，那是一种骨癌。

从确诊那天起，他就明白这是不治之症。

他就像面对一生中其他的挑战一样，直面病魔，充满乐观精神，准备好尝试攻克这一问题的新办法。于是，在全家人的鼓励下，以及我弟弟约翰无微不至的亲自照料下，父亲开始同一群优秀的医生进行一系列实验性治疗。

他虽然接受治疗，但从不纠结于降临在他身上的这场大病，也不纠结于治愈的可能性。

或多或少地，他开始抓紧时间。

从1990年初病情确诊起，他就一直在为这本自传忙活，但他对待这事的态度颇有点矛盾。

于是他把这事搁到一边，转而把绝大部分时间和精力花在他最喜欢的事情上：开着他的飞机从一个镇子飞到另一个镇子，从一家沃尔玛店到另一家沃尔玛店，同深深敬爱着他的员工们谈话。

这样一直到了1991年底，他开始意识到自己的病情日益严重，很快就不能自由地行动了。

在我们家人和其他人的力劝之下，父亲重新把心思放到完成自传这件事情上来——趁着还能动的时候

。他一作了这个决定，就全身心地投入到写作计划中去，就像他对待一生中任何一件事情一样。

他对这本书要求非常严格，每天都在忙着作修订、增添轶事、修饰文笔，还让其他人提供回忆。

到3月初的时候，他的精神头依然很高昂，但他的身体状况已经恶化了。

这时，他得到了一生中最大的惊喜之一。

白宫准备授予他“总统自由勋章”，这是我们国家授予平民的最高荣誉。

布什总统及夫人将亲自到本顿维尔来给父亲颁奖，父亲也因为这个荣耀兴奋不已。

在这种场合，父亲自然可以邀请任何他想邀请的人前来参加典礼，但我们几乎都用不着问他想邀请的人是谁——自然是沃尔玛的同事们。

颁奖典礼在3月17日星期二上午举行，地点在沃尔玛总部的礼堂内，那也是父亲召开过无数次周六晨会的地方。

数百名沃尔玛同人聚集一堂，在这个特别的日子里，他们对父亲表现出来的爱戴格外感人。

他们真的是倾尽满腔热情，他们呼喊了我们听到过的最热情的沃尔玛口号，我觉得甚至可能把总统夫妇吓到了——更不用说白宫记者团了。

父亲显得非常高兴，他说这是“我们全部事业中最荣耀的一刻”。

当然，他将所有的荣耀都同公司同人们分享。

不过，这也是令人心碎的一天，父亲必须坐在轮椅里被推上台，我想绝大多数公司同人已经感觉到了，这可能是他们最后一次同他在一起。

那一天，整个会场充满了自豪之情——还有许多回忆、许多泪水。

以下是总统对父亲的褒奖：山姆·沃尔顿，一个真正的美国人，在他身上，体现了自由企业精神和美国梦。

他关心员工、服务社区、希望把一切变得更好，这是他生平事业的特点。

通过设立面向拉丁美洲的奖学金，他将人们的距离拉得更近，同他人分享在他身上体现得如此完美的美国理想。

他是忠诚的丈夫和父亲、受人爱戴的企业领导者和热忱倡导民主的政治家，他向人们展现了信念、希望和勤奋工作的价值。

我谨代表美国将荣誉授予这位商界领袖，他的事业同生活一样成功。

几天后，父亲住进了小石城的阿肯色大学附属医院。

即使是在生命中的最后几周里，他依然兴致勃勃地做着一直在做的事情。

除了家人以外，他在去世前最后交谈过的人里，就有一位当地的沃尔玛分店经理，这位经理是应我们的请求，来同父亲聊聊那周店里的销售数字的。

父亲获得自由勋章后不到三周，也就是他74岁生日后数天，他同癌症的斗争终于结束了。

4月5日星期日，上午，他平静地离开了人世——他面对死亡就像他面对生命一样，给人留下无限感慨

<<促销的本质>>

。我们都会怀念他。

<<促销的本质>>

编辑推荐

<<促销的本质>>

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>