

《促销的本质》

图书基本信息

《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，对于这三十年以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的，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。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

《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

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，但从绝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。我们都会怀念他。

《促销的本质》

编辑推荐

《促销的本质》

精彩短评

- 1、正在学习中 促销的本质
- 2、我几乎一口气看了大半。对了解沃尔玛真是太完整、太全面了。
- 3、很早就读完了，忘了评论。很欣赏沃尔顿谦逊的为人，以及充满激情的做事态度。我不可能再创造一个沃尔玛，但从这本书中还是有一些感悟和收获。我评论也不是为了什么积分，就是想遇到好书跟其他人一起分享，遇到**书大家一起抵制。
- 4、只能说「一般」，了解了美国零售行业，了解了些沃尔玛的轶事。说的道理依然是那些做生意必然会提到的知难行易的东东。但当最后一章结束，突然出现沃尔顿儿子一段「缅怀父亲」的「后记」时，我才意识到这个给我们讲故事的温和的老人已经离开很久了，前一分钟如同与他促膝而做侃侃而谈，后一分钟才知道他已离去，心里抖了一下。
- 5、老爷子一生的创业经历值得一看，堪称业界典范，此书该翻译成零售的本质，看完再去逛沃尔玛感觉处处是玄机啊~
- 6、这本书是由沃尔玛的创始人写的，记录着沃尔玛由小到大的成长历程，道理看似简单！促销的本质-以顾客为中心，想办法为顾客谋取利益。喜欢零售业的童鞋们可以拿来读读
- 7、我最爱读成功人士的传记，这本是自传。他自己的口吻，非常亲切。
- 8、身为零售从业者，应向大师学习他的管理哲学。
- 9、沃尔玛~这也是我们学到的“重要的第一课：在美国的小城镇里，有着非常非常巨大的商机，比任何人，也包括我，所想象的要多得多”!!!——联想：华为不也是“农村包围城市”的策略?!!!
- 10、强烈推荐！这书其实并不只是关于促销的，是沃尔玛创始人的自述，我感觉他讲的关于沃尔玛的配送系统什么的非常精彩。人家几十年前的东西，在咱们今天看还是非常先进，很难超越。常备书。
- 11、千万不要被标题迷惑，这就是一本自传，跟促销基本没有一毛钱关系，还不是编年体的。全书更多是现象和结果的记述，很少触及背后的思考和逻辑，如果想学到什么，也许就是那点满满的正能量和兢兢业业
- 12、非常好看的书，很流畅，可以启发你的想法。
- 13、我来说说这本书吧。10年前、确切说是11年前吧我跟着老板做连锁书店的时候，老板给开的必读书目里头就有这本，不过那会儿叫《富可敌国》封面也是人头像，就是沃尔玛老板的自传。那时候看的一堆书里头，只有这本我过了这么多年还记得，主要是他写的很实在，而且他的方法很实用，比如说他“一刻不停的额摆弄”，当时就被我们采用过，让售货员不断理货，放到不同的位置去试试等等，看似简单但是很管用。但是我觉得他并不是“促销”，而是“销售”吧，尤其是连锁销售。这个名字还是会有点误导，对于没有看过的人来说。还是推荐所有干销售的人看一看
- 14、很喜欢这种口述的风格，老头很踏实！沃尔顿去世20多年，沃尔玛仍然世界第一，正说明真金不怕火炼
- 15、促销的本质：沃尔玛创始人山姆·沃尔顿自传（促销不只是打折、赠品那么简单；沃尔顿将其发展为一套严密又具战略性的经营哲学。...
- 16、一种视角
- 17、其实我感觉沃尔玛的管理最厉害
- 18、最伟大的零售企业
- 19、真是太感慨了，就像沃尔玛前任CEO大卫·格拉斯所说的，沃尔顿经常说，“这是关键”“这个才是秘诀”，他清楚，成功并没有固定公式，但是令人惊异的是，在50多年的时间里，他牢牢把握住了所有那些因素——自始至终。所以他必定成功。还有这样一句：他每天早上起来都决心要改进什么；他比任何人都更不怕失败。
- 20、沃尔玛是家了不起的企业
- 21、值得一看，难怪沃尔玛是全球最大的超市。
- 22、没读完就送我领导了...没什么大意思。仅仅是一种自我描述。
- 23、为顾客服务，让顾客满意
- 24、顾客是上帝是服务业最核心的真理，有信念一直坚持，终究会成功！
- 25、凡是有志于从事零售业的，必读。
- 26、喜欢，沃尔顿说话很实在

《促销的本质》

- 27、零售行业老祖宗的书，怎能不看。
- 28、做好每一家的生意，薄利多销
- 29、促销的本质就是进货更便宜，卖得更便宜
- 30、给老公买的，每天晚上细细研读，应该很有用。对商业实际应用有指导作用。
- 31、促销促销！给做市场的朋友带的
- 32、了解了山姆·沃尔顿的一生
- 33、读这本书，就像是上了一堂笑声不断、泪光不已的经营课.....
又好似跟着这位大企业家，重走了一遍沃尔玛披荆斩棘的成功之路.....
- 34、本人很喜欢山姆·沃尔顿，也喜欢看他的沃尔玛；书质量很好
- 35、经典读物，特别建议想要做点事情的人一定要看看！
- 36、坚持
- 37、终于拿到手了！内容很喜欢，沃尔玛的创始人的自传，很受益！
- 38、两个哑巴谈恋爱--好的没话说！如果你看过《基业长青》《追求**》《从优秀到**》的书，或者《卓有成效的管理者》，沃尔顿自传可以当做是这些书的经典案例。
- 39、沃尔玛创始人单纯的生活方式很给力，不是修佛，也能体验修佛的境界。简单明了
- 40、沃尔玛的成功有时代背景，不过sam本人的经营宗旨以及不断保持警惕和改进的性格是其发展的很大因素。说起来，整本书读的我还蛮感动的，有时候纯粹的信念反而让人走的更远，赚钱也就是自然而然了的，尽管那并不是最核心的初衷。
- 41、第一次看这种传记，看看试试
- 42、很喜欢本质这个词，有一种看破一切的感觉。
- 43、这我同意。促销就是经营。。
- 44、一般人只知道沃尔玛是世界500强第一，可是很少有人知道沃尔玛真正为什么能这样成功。当然也是因为中国沃尔玛不行吧，看看沃尔玛怎样一步步走过来的，真的很感同身受、很佩服。
- 45、促销不只是打折、赠品那么简单；沃尔顿将其发展为一套严密又具战略性的经营哲学
- 46、SAM一个销售的传奇人物，我想能把店从维尔顿一个不足3000人的小镇开到世界各店，是WORMART有自己的核心竞争力--东西永远是最低价；还有就是能够不但不的去适应社会的发展，如他们已经贷了很多钱去开新的店子，到最后还是想开的更远，就选择了上市，这也不愧是一个好方法
- 47、大家可以试试，写得很朴实。真正的好东西，不是只说不练的那种。
- 48、山姆大叔写的很朴实，但是很中肯，从中看到的不是一个有钱的世界首富，而是一个奋斗的小老头！
- 49、疯狂促销的本质是对零售的热爱
- 50、平实，真诚，优秀的价值观。
- 51、很能开阔思维的一本书
- 52、我觉得对我很有用！！
- 53、感慨：写得真是好。这可是真刀真枪地干出来的人写的真正的经验，比那什么推销员读的那种促销书要实在多了，相比之下那些显得就会耍嘴皮子，这个可是经受考验的，方方面面都写到了非常细，赶快看吧。
- 54、学习促销的实质！
- 55、我怎么感觉不是关于促销的。沃尔玛发展全历程啊
- 56、对于想经过自己努力而成功的人，次数需要读一读，在该谐幽默的叙事过程中，你能学到是在的技巧和做人做事的心得，山姆·沃尔顿 一个值得尊敬的人
- 57、完全是披着教材外套的广告！！！
- 58、偶尔会心一笑，间或哈哈大笑，收尾却留下真诚的泪水。
- 59、我相信，每项权利皆包含一种责任，每个机会皆包含一种义务，每份财务都包含着一种职责。-小约翰·D.洛克菲勒
- 60、要知道沃尔顿就是开小店起家的。
- 61、不过我很好奇如果这个老爷子今天还在他怎么面对电商淘宝之类，他会不会搞网上促销，怎么搞
- 62、老山姆很幽默啊
- 63、好看的经营书，经得起思考的书

《促销的本质》

- 64、很好的一部自传，不过更多地是讲沃尔顿先生的经营理念，非常值得一读！
- 65、更何况是沃尔玛的自传，先收藏！
- 66、关于促销的一切，名副其实，推荐。
- 67、我这次买的几本里头最喜欢的
- 68、原来创始人已经去世那么多年了，但是沃尔玛仍然是500强第一，不简单！
- 69、呵呵，看到罗伯特后记中提到老沃尔顿在生命最后阶段专注投入于这本自传，我竟然流下眼泪来
- 70、自传这种类型的书，难免有夸张的地方，成功者总喜欢把过程描述的很简单，但这本书却给人很真实的感觉
- 71、沃尔顿自述的，比起旁人的观点，更贴近沃尔玛的历史
- 72、是关于促销的，很好。放在桶里卖不出去，就挂到树上试试。超喜欢这一句。哈哈
- 73、传记的确还是要读本人自传会要好些。他人立传难免会加入很多可能不是传主本人的观点，也不容易完全了解其真实的想法，而靠着搜集资料做出来的传记就更是猜度与评论居多，并不能真切地反映传主本人的所思所想。
与一般以记叙生平故事为主的传记不同的事，该书更多地反映的是其价值观以及这些观念对成就自身事业的影响。或许是作者用一生在做零售事业，并没有太多离奇或者夺目的传奇故事可述，或许是其疾病缠身即将过世不愿流水账似的泛泛而谈自己的人生经历。所以该书并不是按生平事迹为线索谋篇布局的故事书，而是一个成绩斐然的老者极其质朴的人生总结。
端正思想。为做事业而不是仅为赚钱，赚钱也是继续扩大事业而不是为奢侈享受生活。
坚定信念。大学学的是商学院，对零售感兴趣且矢志不移地做了一生的零售事业。
勤俭节约。薄利多销也是为顾
- 74、我感觉讲沃尔玛前期的一些事，特别有意思。后期其实我感觉不是很有借鉴性了，毕竟沃尔玛在中国也不是很成功是吧
- 75、学习营销手段，改变一些营销的策略和思想
- 76、山姆大叔写的用血之作，值得一读
- 77、山姆大叔好厉害！佩服
- 78、一次只考虑一家店，一次只促销一件商品。
- 79、读完，我都想去做零售商了。
- 80、促销啊促销！
- 81、这个老爷爷说起话来絮絮叨叨很好玩的，很有人情味。然后好像特别轻松自在的就把沃尔玛做成今天这么大！超萌啊，我感觉他变成我偶像了。
- 82、沃尔玛蝉联世界500强第一名，很厉害！
- 83、关于促销，很经典的一部书。
- 84、样书审读
- 85、朋友说很早前就看过，沃尔玛创始人的唯一自传，写得确实很好。对开店非常有用
- 86、所有卖东西的人必读
- 87、好似在看一部好莱坞片
- 88、第一眼看到推荐还以为是那种职场教育或者心灵鸡汤类的书。说实话我特别讨厌那样的书。浮躁、内容空洞全是水份。这本书很好，山姆·沃尔顿大叔娓娓道来。就像一位老人(不是那种成功人士回忆录的感觉)慢慢的对你说出自己一路走来的过程。而我们只是做好听众就好了，很朴实。
- 89、可以让你开启零售业的感觉
- 90、就是低价、对员工好员工才会对顾客好、农村包围城市。
- 91、我只想配货速度超出我想象 昨天晚上定的 今天上午就到！神的速度！质量一般吧！字迹有点模糊！基本还可以！我不知道模糊代表是不是 正版！
- 92、其实还算不错的书，完全了解了沃尔玛的发家史
- 93、做促销的人应该都看看，很实用
- 94、促销里面的东西确实太多了，多多研究！
- 95、感谢@wlxxpt 的赠书，收获出乎意料，这是沃尔玛创始人沃尔顿的自传，零售业的本质是低价促销，核心是服务顾客，灵魂是保持改变，最重要的是你得热爱她并勤奋工作！向那些怀有梦想的人致敬！

《促销的本质》

96、在那个年代，能做出这样的行动，非常的厉害，尤其是在70年代能采用计算机，物流，从农村包围城市的战略，清晰的告诉了我们沃尔玛发展的历史，

97、这本我读了，真是很抱歉，如果想知道中国最有文化的人对此书的评价，那么快联系我吧。私密辣评，不轻易面世。

98、促销不只是打折、赠品那么简单

99、原来促销的背后有这么多的秘密.....终于领教到了。

100、传记内容很好很值得一读，但是出版商却把封面整成“畅销书”的样子，降低了书的水准，像是叫喊着卖“教条格言”式的。这确实是关于创业的故事，山姆大叔27岁经营一家本.富兰克林连锁杂货店，通过创新促销学习竞争对手等等方法让自己的店营业额快速增长，接着他又承下了多家店。17年过后，44岁的大叔开始了自己的店-沃尔玛。8年之后上市，拥有了资本的支持，10年间店铺迅速扩张，因为知道如何成功经营一家店，其他店就可以复制模式，成功似乎就这样顺其自然的一步步发生了。80年代，这时候的山姆已经60多岁了，但是他善于学习善于接纳，为沃尔玛建立了最好的计算机系统，信息、物流平台的建立，为沃尔玛的爆炸式发展提供了坚实的保障，80-90年代，1000多家店就这样遍布美国。山姆大叔的美国梦让我们看清沃尔玛是如何踏踏实实走来

101、这书写得深入浅出，路边卖烟的、卖冰激凌的，可以有帮助；开店的可以有帮助；然后开连锁店、只要是卖东西的都可以得到启发。我感觉这老头真的是对销售的方方面面都思考到了。推荐。

《促销的本质》

精彩书评

《促销的本质》

章节试读

《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:www.tushu000.com