



Андрей Парабеллум

10 лучших книг по успеху в бизнесе

Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

**10 лучших книг по успеху
в бизнесе. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А. А.

10 лучших книг по успеху в бизнесе. Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю / А. А. Парабеллум — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-901891-5

Эта книга — плод выборки 10, на наш взгляд, лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме. После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована. Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли. Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста. И потом конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках. www.knigavden.ru

ISBN 978-5-44-901891-5

© Парабеллум А. А.
© Издательские решения

Содержание

Введение в серию «10 лучших книг по...»	6
Подарок	7
Список книг в этой серии	8
София Аморузо #GIRLBOSS	9
Кому стоит прочесть эту книгу?	10
Об авторе	11
Из книги вы узнаете	12
Раскройте особенности своей личности и природные таланты, и позвольте им привести вас к успеху	13
Выбирайте нетрадиционные пути и пробуйте необычные занятия, чтобы узнать, что вас по-настоящему вдохновляет	14
Чтобы добиться успеха, станьте экспертом в своем деле.	15
Набирайтесь опыта и пробуйте всё новое	16
Попросите, и вы это получите; творите и нарушайте правила, но не преступайте закон	16
Вы не можете контролировать мнение других о вас, поэтому игнорируйте его. Оставайтесь позитивным и фокусируйтесь на своих целях	17
Распределите свои силы, объединив предпринимательскую жилку с творческим началом	18
Найдите инвесторов-единомышленников и сотрудников, которые будут поддерживать ваши мечты, а не подрывать их	19
В бизнесе и в жизни нет ничего круче уверенности. Носите ее с гордостью	20
Практический совет	21
Натали Берг и Брайан Робертс «Walmart: Ключевые принципы и практические уроки крупнейшего в мире ритейлера»	22
Кому стоит прочитать книгу?	23
Об авторах	24
Узнайте, как Walmart стал лидером на рынке, и что может угрожать его первенству	25
Walmart обеспечивает свои низкие цены благодаря огромному масштабу и вниманию к эффективности	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

**10 лучших книг по успеху в бизнесе
Тренинги стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2018

ISBN 978-5-4490-1891-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение в серию «10 лучших книг по...»

Эта книга у вас в руках появилась неслучайно.

Это – плод выборки 10 на мой взгляд лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме.

После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована.

Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли.

Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста для того, чтобы дать вам расширенное понимание каждой из самых ценных идей книги.

Далее каждый конспект был оформлен и подитожен с отдельным вниманием к деталям.

И далее уже конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках.

Пролистайте его по диагонали. Прочитайте его полностью. Читайте его кусочками с любого места. Включайте скорочтение или наоборот – наслаждайтесь им медленно и очень вдумчиво.

Делайте пометки на полях. Подчеркивайте самое интересное. Выписывайте идеи на внедрение.

Этот сборник ваш. Используйте его.

И приходите за новыми идеями на www.knigavden.ru/free. Вас ждут сотни таких сокровищ.

С уважением к вашему книжному вкусу,

Андрей Парабеллум

Проект конспектов лучших бестселлеров «Книга в день»

www.knigavden.ru

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 10 лучших книг по финансам
- 10 лучших книг по успеху в бизнесе
- 10 лучших книг по стартапам
- 10 лучших книг по психологии
- 10 лучших книг по продажам и маркетингу
- 10 лучших книг по построению карьеры
- 10 лучших книг по менеджменту
- 10 лучших книг по личной эффективности
- 10 лучших книг по лидерству
- 10 лучших книг по инфобизнесу
- 10 лучших книг по интернет бизнесу
- 10 лучших книг по бизнесу

София Аморузо #GIRLBOSS

В своей книге *#GIRLBOSS* София Аморузо рассказывает свою историю перевоплощения от выпускницы высшей школы до гендиректора мультимиллионной модной империи. Будь то открытие бизнеса с нуля, создание мощного сообщества или правильный выбор инвесторов,, Аморузо рассказывает, что значит быть женщиной в современном бизнесе.

Кому стоит прочесть эту книгу?

- Женщинам, желающим занять лидерские позиции в предпринимательстве
- Всем, кто ищет способ раскрытия природного таланта
- Владельцам малого бизнеса, которых интересует нетрадиционный путь развития бизнеса

Об авторе

София Аморузо – основательница *NastyGal*, успешного коммерческого сайта женской одежды, обуви и аксессуаров.

Вы узнаете, как найти свою страсть и позволить ей привести вас к успеху

Вы видели топ-менеджера, который после окончания школы тратил годы на лазание по помойкам, магазинные кражи и заурядную работу, чтобы хоть как-то платить по счетам?

Перед вами именно такая оторва – автор книги София Аморузо, которая смогла использовать свой яркий опыт, чтобы основать самую успешную модную компанию за последние десять лет.

В книге *#GIRLBOSS* Аморузо рассказывает, как она превратила хобби создания старинной одежды в мультимиллионный бизнес. Из книги вы узнаете, как она использовала свою креативность и бизнес чутье для создания всемирного движения, объединяющего молодых женщин.

Из книги вы узнаете

- Каким предпринимательским навыкам может научить автостоп;
- Почему вы должны забыть все, что учили в школе, чтобы состояться;
- Почему работа в крупной сети книжных магазинов может сделать из вас лучшего в мире босса.

Раскройте особенности своей личности и природные таланты, и позвольте им привести вас к успеху

Когда вы были детьми, родители говорили вам, что плохая успеваемость в школе обернется для вас провалом во взрослой жизни?

Это не так.

Одни люди учатся в школе хорошо, другие – плохо. При этом отличные оценки не определяют, добьетесь ли вы успеха в жизни.

Не стоит забывать, что в мире живут совершенно разные люди, и у каждого есть свои таланты. Успех возможен лишь при условии, что вы сможете определить то, в чем вы действительно хороши, и умело использовать это качество в своей карьере.

Как только вы определите свой особый талант, вы почувствуете возможность сфокусироваться на том, что доставляет вам удовольствие, и в чем вы разбираетесь. Так вы сможете развить свои способности до совершенства и параллельно с этим добиться успеха.

Вот история Софии Аморузо. Она умело выторговывала скидки на вожаделенную старинную одежду, а затем перепродавала модели с большой прибылью. Она создала предприятие на основе хобби, которое стало таким волнующим и увлекательным, что в итоге превратилось в ее собственную империю одежды.

Автор просто оставалась собой и делала то, что ей нравилось; это и привело ее к успеху. Но она смогла найти свой путь, потому что осознала свои таланты и слабые места.

Осознание и принятие себя имеет огромное значение, потому что, как было упомянуто ранее, все люди разные. Есть экстраверты и интроверты, и каждый должен найти свой мир, который ему подходит.

Экстраверты расцветают путем общения с другими людьми. Этот тип личности подходит для работы на Уолл Стрит, например, где необходимо пробиваться, чтобы осуществлять продажи. Но такая обстановка для интроверта кажется кошмаром.

В случае Аморузо, ее внутренний интроверт расцвел благодаря социальным сетям. Она строила клиентскую сеть онлайн, где могла контактировать с поклонниками в размеренной, неагрессивной манере.

Выбирайте нетрадиционные пути и пробуйте необычные занятия, чтобы узнать, что вас по-настоящему вдохновляет

Если вы хотите достигнуть величия, важно понять, что даже при самой сильной мотивации путь к успеху не будет прямым.

В реальности, попытки идти по прямому пути будут только вас ограничивать, так как вы упустите новые, неожиданные возможности.

Представьте целеустремленного астронавта, который провел несколько лет, полностью погрузившись в учебники. Во время первого тестового полета в условиях невесомости он обнаруживает, что его сильно укачивает. Хотя он и потратил полжизни на обучение, чтобы стать астронавтом, его чрезмерная целеустремленность помешала ему найти правильный путь, который по-настоящему подходил бы его способностям.

Поэтому лучше пойти по серпантину и быть готовым поработать в необычных местах. Некоторые люди пытаются этого избежать, но вы сами увидите, что сможете научиться чему-то новому, только используя подвернувшиеся возможности.

Несмотря на антикапиталистические убеждения, Аморузо однажды устроилась на работу в крупную книжную сеть. Она начала работать с плохим настроением и массой предрассудков, но в конце концов, получила навыки обслуживания клиентов, которые помогли ей впоследствии организовать собственный бизнес.

Нетрадиционный путь таит в себе много неожиданных преимуществ. Но есть и другая сторона монеты – провалы.

Неудача может произойти с кем угодно – поэтому не бойтесь их, а делайте из них выводы! Возможно, что неудачи в чем-то сигнализируют о том, что вы занимаетесь не тем делом, что оно не поддерживает в вас внутреннюю страсть. Если страсть есть, то дело спорится.

Это и открыла Аморузо. Перед запуском собственного бизнеса она испытала множество неудач, перепробовала десятки работ, с которых ее увольняли, или которые она сама бросала. Тогда она думала, что у нее ничего не получается из-за лени.

Но правда была в том, что эти вакансии ей просто не подходили.

Но когда она начала заниматься коллекционированием одежды и перепродажей своих творений на eBay, Аморузо могла работать часами дни напролет, даже не следя за временем.

Чтобы добиться успеха, станьте экспертом в своем деле. Набирайтесь опыта и пробуйте всё новое

Когда вы поймете, что вам нравится делать, как вы добьетесь в этом успеха?

Сначала нужно стать экспертом в своей области и научиться всему, чему можете научиться. Если вы в бизнесе, лучший способ стать экспертом – больше практиковаться.

Для Аморузо это значило построение собственной компании с нуля.

В самом начале она все делала сама: покупала одежду, паковала и отправляла ее клиентам. Таким образом, она знала весь процесс от начала и до конца.

Когда одежда не продавалась, она применяла маркетинговый подход, изменяя тексты или фотографии на сайте. Благодаря своей гибкости, она получила ценный опыт и знания обо всем, чего хотели клиенты.

В течение нескольких лет Аморузо выступала стилистом всех фотосетов своей одежды. Участвуя в этом процессе, она делала намного больше, чем просто продавала одежду: она предлагала молодым женщинам захватывающий, вдохновляющий взгляд на моду.

Она делала это с помощью выбора подходящих, классно выглядящих моделей, затем одевала их в причудливом стиле, который клиенты полюбили и захотели копировать. В конечном итоге, покупатели не просто привязались к ее продукту, но и друг к другу, создав мощное сообщество.

Такой подход дал ее молодому бизнесу главное преимущество над винтажными магазинами на eBay, большинству которых не хватало ярких фотографий и маркетинговых идей. Когда она переехала с eBay на собственный сайт, ее сообщество последовало за ней.

И на том их лояльность не закончилась. Ее покупатели полюбили *NastyGal* настолько, что они делились ссылкой с друзьями. Сарафанный маркетинг помог Аморузо расширить клиентскую базу.

Много работая и накапливая опыт, автор развила экспертный взгляд на то, что хотели клиенты. Но больше всего ей помогла ее способность вложить свои знания в построение влиятельного, лояльного сообщества.

Попросите, и вы это получите; творите и нарушайте правила, но не преступайте закон

Не существует глупых вопросов. Но есть вопросы, ответы на которые никогда не будут получены, потому что их вообще не задали.

Поэтому, если вы хотите что-то получить, сначала спросите.

Подумайте об этом в таком ключе: если вы не скажете людям, чего хотите, вы никогда этого не получите.

Это просто! Вы должны озвучивать надежды и мечты, если вы хотите, чтобы люди помогли вам их реализовать.

Аморузо поняла это, когда однажды застряла на обочине дороги в сильный дождь. Несмотря на отсутствие денег, она попыталась удачу и выставила руку с поднятым вверх большим пальцем, чтобы поймать автобус. И он остановился, а водитель разрешил ей поехать бесплатно.

Это осознание ударило ее, словно молния: попроси, и ты получишь это.

Еще один важный аспект в деле получения желаемого – доверие к собственной интуиции. Это значит, понимание того, какие правила можно нарушать.

Как-никак, чтобы построить успешный бизнес, приходится быть креативным и нарушать некоторые правила. Нужно уметь видеть не только черное и белое, но и все оттенки серого.

Гибкость ума также предохранит вас от переживаний по поводу правильности того, что вы делаете. Вместо этого вы нарушите несколько правил, перейдете черту – и создадите что-то новое.

Однако не все правила можно нарушать. Аморузо поняла это, когда ее поймали за магазинную кражу.

Заплатив залог, чтобы не попасть в тюрьму, автор почувствовала себя униженной. Она решила, что нарушать можно только деспотичные правила, например, надевать туфли из прошлогодней коллекции на модную вечеринку.

Если придется нарушать правила, не тратьте время на преступление закона. Если только не хотите получить урок, посидев в тюрьме пару суток.

Вы не можете контролировать мнение других о вас, поэтому игнорируйте его. Оставайтесь позитивным и фокусируйтесь на своих целях

Итак, мы узнали, что есть правила, которые можно нарушать, а есть и такие, которые нельзя. Но есть и *Золотое правило*: Поступай с другими так, как хочешь, чтобы они поступали с тобой.

Смысл состоит в следующем: если вы привнесете во вселенную позитив, то вы получите в ответ то же самое.

Более того, фокусируясь на том, что вам нравится, вместо того, что не нравится, вы освобождаете энергию, которая может подпитывать вашу страсть.

Аморузо испытала соблазн нарушить это правило, когда ее знакомая скопировала весь сайт *NastyGal* и попыталась выдать его за собственный. Если бы автор сосредоточила свое внимание на этом инциденте и продолжала злиться, это помогло бы лишь ее сопернице, которая использовала бы возможность переманить клиентов, не получающих сервис того уровня, к которому они привыкли.

Но автор не поддавалась этому соблазну. Она не тратила время на план мести, и вместо этого погрузилась в свой бизнес.

Аморузо поняла, что нельзя переживать о том, что делают и думают другие. Если тратить время на мысли об окружающих, вы не сможете найти инновации и креативность внутри себя.

Высшая школа была кошмаром для автора. Ее всегда мучил страх того, что о ней подумают другие. Поэтому она ушла из школы раньше. В конечном итоге, она поняла, что на переживания о мнении других тратится масса времени и энергии.

Чтобы не терять ориентира, игнорируя шум, создайте специальные символы. Это будут небольшие слова, которые обозначают ваши цели. Для создания символа заключите свою цель в слово или короткую фразу, затем укоротите полученное, удалив ненужные буквы, пока у вас не получится пиктограмма, которую никто больше не понимает.

Этот личный код даст вам мотивацию и силу думать о ваших мечтах позитивно.

Теперь вы знаете, как оставаться позитивным и быть честным с самим собой. Как применить эти навыки в предпринимательстве? Следующая часть как раз об этом.

Распределите свои силы, объединив предпринимательскую жилку с творческим началом

В детстве творчество ассоциировалось с акварелью, мелками и платьями для бумажных кукол. Но став взрослыми, мы поняли, что решение проблем тоже требует креативности.

Объединяя креативность с предпринимательским талантом, вы правильно распределяете свои силы.

Креативный предпринимательский подход основывается на любопытстве; задавая массу вопросов, вы создаете новые возможности для бизнеса. Принятие статуса «кво» только поставит вас в рамки.

Например, *NastyGal* не нуждался в стандартных для модного мира худых, плоскогрудых моделях. Компания создала репутацию креативного стиля для разных фигур и предлагает свои продукты женщинам с формами.

Этот инновационный подход к стайлингу был не просто творческим выбором; для *NastyGal* это также стало умным бизнес решением, которое принесло прибыль.

Однако креативные личности иногда настолько поглощены творческими аспектами своей работы, что они игнорируют практическую сторону бизнеса. Важно найти между ними баланс.

Пока автор получала удовольствие от продумывания дизайна своего сайта и фотографий для отображения своих товаров, она также выделяла огромные силы на привлечение и сохранение клиентов.

Она всегда смотрела на процесс продажи с точки зрения покупателей, обеспечивая согласованную уникальную эстетику своего сайта. Таким образом, она объединила предпринимательскую жилку с творческими талантами.

Творческие люди могут отлично проявить себя в маркетинге, поэтому подумайте, как вы можете направить туда свою энергию. Это способ воплотить таланты внутреннего художника для развития бизнеса.

Многие люди думают: так как я стилист (или другая творческая личность), у меня не получится вести бизнес. Такое мнение негативно, поэтому гарантирует провал.

Найдите инвесторов-единомышленников и сотрудников, которые будут поддерживать ваши мечты, а не подрывать их

Будучи предпринимателем, важно набрать верную команду сотрудников и инвесторов. Но как это сделать?

Лучшая команда для работы – честная, трудолюбивая и лояльная.

Автор поняла это в тот год, когда управляющий складом *NastyGal* уволился в период распродаж Черной пятницы, оставив склад на произвол судьбы.

Но несколько мотивированных сотрудников взяли за его дела. Они паковали коробки, выполняли заказы и обеспечивали гладкий процесс работы. Они выполняли больше, чем просто свои обязанности, чтобы компания не упустила ни одного клиентского заказа в этот важный период.

Для главы компании такой персонал – просто мечта. Понимание того, что вы можете рассчитывать на сотрудников, помогает крепче спать по ночам.

Помимо трудолюбивых сотрудников, вам понадобятся и инвесторы, которые поддерживают ваши начинания, а не подрывают их.

Инвесторы нужны для воплощения вашей мечты в жизнь, а не для реализации их собственных взглядов. По опыту Аморузо, некоторые инвесторы могут попросту притеснять вас. Один потенциальный инвестор, к примеру, потребовал назначить главой компании мужчину, так как, по его мнению, автор, как женщина, не справлялась с распределением средств.

Его ограниченность никак не подходила такой компании, как *NastyGal*. Особенно, такой компании, которая с нуля была выстроена женщиной, ни разу не взявшей ни одного кредита.

В итоге автор нашла инвесторов, которые поняли, что она создает движение, а не просто милый сайт, на котором женщины могут потратить свои деньги.

В конечном счете, важно придерживаться собственных принципов и отказываться от компромиссов только ради финансовой прибыли. Такие решения могут на минуту показаться верными, но в будущем они будут только создавать вам проблемы.

В бизнесе и в жизни нет ничего круче уверенности. Носите ее с гордостью

Вы знаете таких людей, которые будто светятся изнутри? Всё дело в их уверенности; когда вы чувствуете, что вы на своем месте, вы и выглядите прекрасно.

Это верно, как для личной жизни, так и для бизнеса. Если вы знаете, что собой представляет ваша компания, вы сможете чувствовать себя комфортно и уверенно, развивая ее.

Иначе вас будет сбивать с пути каждый новый тренд, появившийся в вашей индустрии.

С появлением *NastyGal* автор поняла, что важно быть такой бизнес-личностью, которая может заговорить с каждым, даже с незнакомцем. Может, было бы «круче» держаться отчужденно, как некоторые конкурирующие бренды, но такой недружелюбный тип поведения, скорее, связан с недостатком уверенности.

Как мы все знаем, невозможно купить уверенность в себе. Конечно, модная одежда может в этом помочь, но только если у вас есть, чем ее подкрепить.

Это означает умение слушать, когда говорят другие, и иметь мужество формировать собственное мнение.

Это также означает умение в нужный момент делегировать право принимать решения кому-то более знающему или опытному. Никогда не настаивайте на том, что знаете всё – это только отдалит вас от окружающих. Вместо этого оставайтесь спокойным и уверенным.

Если вы будете следовать этим советам, вы будете нравиться всем, кого встречаете. А если вы еще и наденете фантастическое платье, то вы приведете всех в восторг!

Чтобы стать успешным предпринимателем, не обязательно хорошо учиться в школе – для этого нужно осознать, что вы действительно любите делать, и дать вашей страсти вести вас. Если вы хотите добиться успеха, попросите то, что вам нужно, и найдите способ объединить предпринимательскую жилку с вашими творческими талантами. И – что самое важное – будьте уверены в себе!

Практический совет

Создайте символ – короткое слово, означающее вашу цель.

Потеряли цели из виду и сбились с пути? Запишите свою мечту в виде короткого слова или фразы, а затем укоротите ее, удаляя или перемещая буквы по желанию, чтобы в результате получить пиктограмму, которую никто больше не поймет. Этот маленький личный код подарит вам силу мыслить позитивно о ваших мечтах и даст нужную мотивацию.

Натали Берг и Брайан Робертс «Walmart: Ключевые принципы и практические уроки крупнейшего в мире ритейлера»

В книге «*Walmart*» авторы Натали Берг и Брайан Робертс делятся ключевыми бизнес-принципами, благодаря которым одноименная компания стала крупнейшим в мире ритейлером. Изучив беспрецедентный успех торговой сети, авторы также поднимают вопрос о проблемах, которые возможно ждут ее в будущем.

Кому стоит прочитать книгу?

- Каждому, кому интересны бизнес-инновации.
- Каждому, кто хочет узнать, как создать успешную компанию розничной торговли.
- Каждому, кому интересен путь Walmart к успеху.

Об авторах

Натали Берг – директор глобальных исследований в Planet Retail. Она также консультирует компании, которые хотят сотрудничать или конкурировать с Walmart.

Брайан Робертс – директор ритейлерских исследований в Kantar Retail. Ранее он 8 лет был аналитиком в Walmart.

Узнайте, как Walmart стал лидером на рынке, и что может угрожать его первенству

Walmart это не просто ритейлер: это явление. Если бы Walmart был страной, его ВВП было бы больше, чем в Норвегии. Компания является крупнейшим в мире коммерческим работодателем, она управляет количеством людей ненамного меньшим, чем в китайской армии.

Тем не менее, как же Walmart, компания с сотнями миллиардов долларов прибыли каждый год, обеспечивает свое нынешнее положение на рынке и успех?

Прочитав эту книгу, вы поймете, как эта компания достигла своего заоблачного успеха. Вы узнаете, как эффективная и мастерская комбинация технологий, управления и стратегии превратила Walmart в то, чем он является сегодня. Тем не менее, вы также увидите, что падение этой империи может быть столь же стремительным, как и взлет, так как в будущем Walmart могут ждать серьезные проблемы.

Далее вы узнаете:

- почему в ходе переговоров вы должны покататься на каноэ с вашим противником;
- как клубника поп-тарта помогла Флориде справиться с ураганом; и
- почему компания Walmart может в ближайшем будущем либо стать еще успешнее, либо с треском провалиться.

Walmart обеспечивает свои низкие цены благодаря огромному масштабу и вниманию к эффективности

Как Walmart стал крупнейшим ритейлером в мире? Есть два основных принципа, которые обеспечили успех компании: низкие цены и широкий выбор.

Начнем с цен. Ценовая политика Walmart в своем роде уникальна. Она называется EDLP (Every Day Low Prices) – низкие цены каждый день, и Walmart выполняет это обещание.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.