

<<白手起家：从一无所有到300亿美元>>

内容概要

两个失去工作的经理人，处境艰难，没有资产负债表，财政极具困难，却凭借着丰富的想象力绘声绘色地描绘出公司的远景。

仅在20年的时间里，家居仓储公司呈几何级数飞速增长，从亚特兰大的4家商店发展到775家店、160,000名员工以及高达300亿美元的年销售额。

本书就是关于公司空前增长的真实故事以及孕育它的精神和文化。

作者简介

伯尼·马库斯，家居仓储公司合伙创始人之一，现为公司董事会主席。

自公司创建到1997年，他一直担任公司首席执行官。

他和妻子比莉·马库斯一道创建马库斯基金会及马库斯发展资源中心，向智力障碍儿童及其父母提供援助。

他还担任疾病预防基金会中心的理事长，并兼任诸多其他企业的董事。

亚瑟·布兰克，家居仓储公司合伙创始人之一，现任公司总裁兼首席执行官，他还担任数家社团组织理事会理事。

他与妻子斯蒂法妮以及孩子们共同创建了亚瑟·布兰克基金会。

鲍勃·安德尔曼，与妻子和女儿共同生活在佛罗里达州圣彼得斯伯格，曾与他人合著过许多商业畅销书，其中包括有《精细企业》及《赢利地带》。

<<白手起家：从一无所有到300亿美元>>

书籍目录

第一章 两个平凡的家伙 经过了那么多年，那还是与我想象的相去甚远。

我准备卷起袖子大干一场，好让我们的事业走向成功。

第二章 开端 “你永不会知道命运会走向何方。

这是你干自己事业的好机会——让我们合作吧！

”第三章 出资者 罗斯·佩罗几乎成了家居仓储公司的大股东，而且可能是有史以来最吸引人的结果迥异的商业传奇。

第四章 家装商，第一幕 我们很大一部分成功都源于对发掘和激发新产品的热忱，源于依据可靠的典范将一桩新交易做火，也源于我们希望所有货物穿过收款机的源情。

第五章 第一批商店 家居仓储商场注定要像个仓库！

我们需要锯屑！

我们喜欢地板上刹车的痕迹！

我们不想让它成为一家医院；我们只想让它看起来像一个仓库。

第六章 员工 我们价值观中第一条就是关心我们的员工：如果我们希望他们关心顾客，我们就必须首先关心员工。

第七章 顾客 默西把那个轮胎挂在服务台上方，好让每个人都记住：顾客永远是对的。

第八章 打造品牌形象 将“家居仓储”这个名字作为家装零售业内一个通用的衡量标准进行全国性的品牌塑造，这是人们未曾预料到的一个奇迹。

第九章 竞争对手 如果你只是模仿他人而没有真正懂得他为什么那样做，你永不会做到与首创者一样好。

第十章 增长 犹如军队里的基础训练一样：你学习了做许多事情的方法，然后就去实际参战并即兴发挥。

第十一章 家装商，第二幕 一家伟大的公司不仅仅是在赚钱，一家伟大的公司会有一种使命，一个远景，一个梦想。

我们需要一张回到森林的道路图。

第十二章 战略伙伴第十三章 我们是如何管理的第十四章 我们所服务的社区第十五章 未来第十六章 遗产

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>