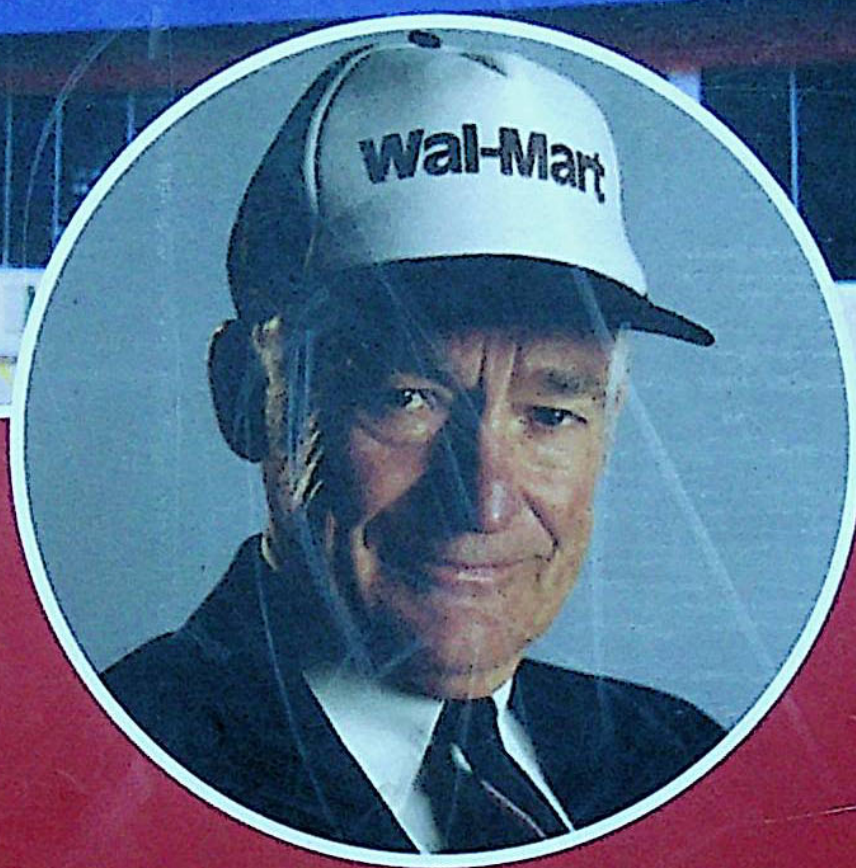


WAL★MART



Sam Walton

CUỘC ĐỜI
KINH DOANH TẠI MỸ

SAM WALTON - JOHN HUEY



* 5 K V 1 1 7 1 6 0 *

alphabooks



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG

SAM WALTON & JOHN HUEY

SAM WALTON

CUỘC ĐỜI KINH DOANH TẠI MỸ

Lê Tường Vân, Ngô Phương Hạnh,
Phạm Thị Thanh Hà *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

LỜI GIỚI THIỆU

Đã từ lâu nay, nhắc đến hệ thống cửa hàng bán lẻ ở Mỹ thì không thể không nhắc tới hai đại gia trong lĩnh vực này là Kmart và Wal-Mart. Năm 2001, Kmart với hệ thống hàng chục nghìn cửa hàng bán lẻ đã tuyên bố phá sản, chỉ còn lại một mình “người khổng lồ” Wal-Mart trụ lại. Sở dĩ Wal-Mart có được sự phát triển như ngày hôm nay là do tập đoàn này được chèo lái bởi một nhà kinh doanh tài ba - Sam Walton.

Năm 1962, Sam Walton chỉ là một công nhân làm thuê cho một tiệm giặt là tại thị trấn Bentonville bang Arkansas nước Mỹ. Tại đây, chàng thanh niên 28 tuổi Sam Walton có nhiệm vụ hàng ngày cùng 3 nhân viên khác đem những món đồ đã được là ủi sạch sẽ trao tận tay cho khách hàng. Khi đó thống trị hệ thống cửa hàng bán lẻ tại Arkansas và các bang lân cận là hai tập đoàn bán lẻ khổng lồ Kmart và Sears. Sam Walton sau nhiều lần đi giao hàng, trực tiếp “va chạm” với đủ các loại khách hàng, đã phát hiện ra sở đoản của hai tập đoàn trên là: các cửa hàng bán lẻ của Kmart và Sears không hề xuất hiện ở các thị trấn nhỏ bé hẻo lánh. Với phản xạ kinh doanh nhạy bén, Sam Walton lập tức quyết định mạo hiểm dốc toàn bộ số tiền 150 đô-la thuê 8 công nhân và thành lập một cửa hàng bán lẻ lấy tên là Wal-Mart ngay tại thị

Mục lục

1. Học cách đánh giá giá trị của một đồng đô-la	14
2. Bắt đầu từ một xu	31
3. Phát triển trở lại	66
4. Bơi ngược dòng	93
5. Gây dựng một gia đình	128
6. Xây dựng đội ngũ	146
7. Phát hành cổ phiếu	171
8. Tìm ra công thức	200
9. Xây dựng quan hệ đối tác	230
10. Tỉnh táo cân nhắc	261
11. Xây dựng văn hóa công ty	283
12. Coi khách hàng là số 1	311
13. Đối mặt với cạnh tranh	340
14. Mở rộng phạm vi	369
15. Đơn giản hóa mọi vấn đề	384
16. Mang lại lợi ích cho người khác	418
17. 10 nguyên tắc để điều hành một công ty thành đạt	437
18. Mong ước để lại một di sản	445

Sam Walton

Cuốn sách là câu chuyện về tinh thần doanh nghiệp, về sự mạo hiểm, về sự chăm chỉ và về việc mọi người có thể nhận biết được mình muốn đi tới đâu và sẵn sàng làm gì để đạt được đích đó. Đó cũng là câu chuyện về niềm tin vào lí tưởng ngay cả khi có thể những người khác không đồng tình và cản trở những ý tưởng của mình.

Sam Walton-một người Mỹ thực thụ, giản dị, chất phác của khu trung tâm Mỹ, người đã biến một quầy bán hàng "Năm xu một hào" ở một thị trấn nhỏ trở thành Wal-Mart, tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới. Được coi là ông vua bán lẻ cuối thế kỷ XX, nhưng Sam chưa bao giờ mất đi tính bình dân của mình. Trong câu chuyện này, Sam Walton đã dành được tình cảm của người đọc bằng ngôn ngữ riêng của mình. Bằng một phong cách trung thực, dễ gần, Sam chia sẻ những ý nghĩ của mình tới độc giả một cách giản dị, khiêm tốn nhưng tin tưởng chắc chắn vào khát vọng và thành công của mình.

Trong một câu chuyện đầy những giai thoại và "những luật lệ bất thành văn" của các khu vực phố Wall và phố Main, Sam ghi lại những cảm hứng, tình cảm và tinh thần lạc quan đã đưa ông đến với "giấc mơ nước Mỹ" một cách thành công.

Mỗi nhà bán lẻ hãy lao động hết sức bằng cái tâm và khối óc để có được một sự nghiệp vĩ đại. Sự khốc liệt của thương trường có thể khác nhau nhưng nếu chung ý chí chúng ta đều sẽ là người chiến thắng. Cuốn sách sẽ là nguồn động lực lớn cho những ai đang ấp ủ ước mơ trở thành những Gã Khổng Lồ vĩ đại.

Nguyễn Thành Phương – TGD Tập đoàn Kangaroo



CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA
www.alphabooks.vn | www.facebook.com/alphabooks
Đặt mua online: www.bizspace.vn
176 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội | 04 - 7300 6878



Sam Walton



8 936037 748702

Giá: 120.000 đ