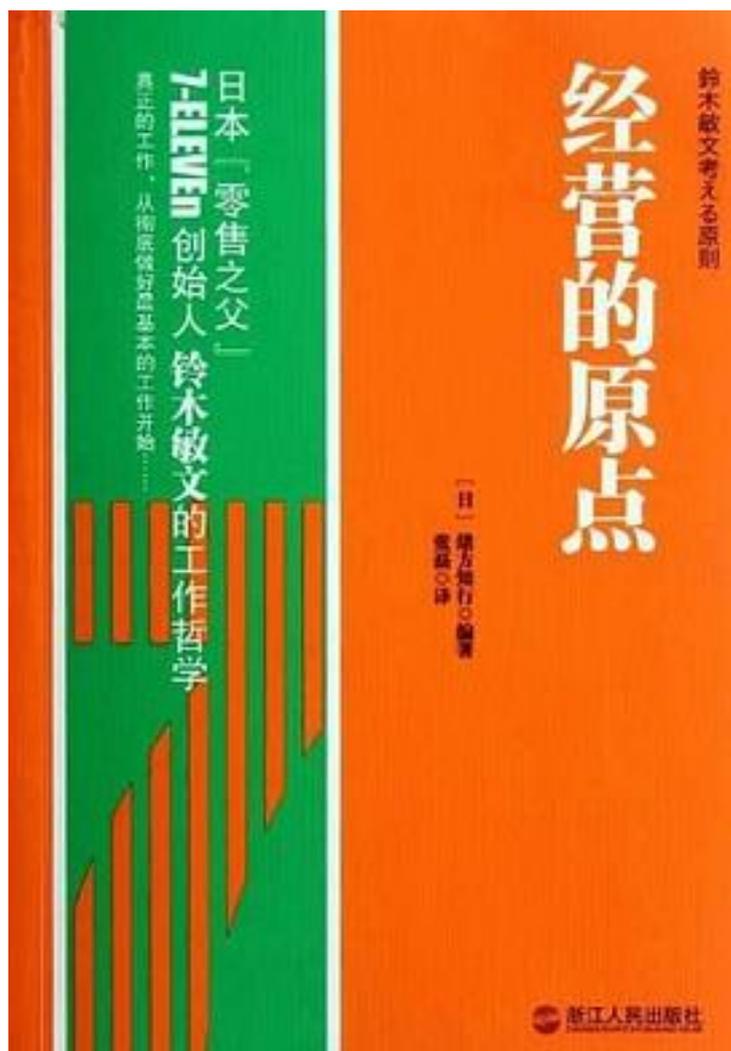


经营的原点



[经营的原点_下载链接1](#)

著者:[日]绪方知行

出版者:浙江人民出版社

出版时间:2012-8

装帧:

isbn:9787213049231

[内容简介]

本书是日本“新经营之神”“零售之父”铃木敏文的经营哲学。铃木敏文先生认为：“真正的工作，从彻底做好最基本的工作开始。”在书中，铃木敏文介绍了彻底做好最基本工作的方法。

铃木敏文用最简单的原理打造了7-ELEVEN，这个世界上最好、规模最大的流通产业体系，他提出“经营中最重要的课题，不是降价损失、废弃损失，而是机会损失”，“决不允许勉强可以”，“再不起眼的工作，连续干上一年也会成功”，“做生意就是和顾客的厌倦感作斗争”等观点，看似朴实坦诚，实际上却是“经过顶尖的经营过滤了的精华”。

作为“零售之父”，铃木敏文深谙便利店的管理之道，他提出便利店应实行个店主义单品管理，掌握天气营销，重视数据，重视机会损失；作为“新经营之神”，铃木敏文的经营思想具有普适性，他倡导“朝令夕改”，追求差异化，追求经营品质，追求做人的生意。

[编辑推荐]

本书作者铃木敏文是全球最大的连锁便利店7-ELEVEN创始人，日本零售集团伊藤洋华堂董事长兼CEO。他是日本企业家中“朝令夕改”、勇于创新与破坏的代表人物，被誉为日本的“零售之父”、“新经营之神”。

截至2011年年底，7-ELEVEN连锁店铺在日本的数量达到13590家，在全世界的总数则高达43591家。在将7-ELEVEN打造成日本乃至世界第一大规模的连锁店铺的过程中，铃木敏文发现了一系列有效的经营方法，并通过实践去粗存精，去伪存真，在本书中他毫无保留地与读者分享了这些经验。

第一个在日本创业上市的中国人宋文洲称赞本书是“经过顶尖的经营过滤了的精华”、汉王科技董事长刘迎建则认为“本书提供的经营思想构架对各类企业管理具有普适性”。

作者介绍:

铃木敏文

日本著名企业家，全球最大的连锁便利店7-ELEVEN创始人，日本零售集团伊藤洋华堂董事长兼CEO。他是日本企业家中“朝令夕改”、勇于创新与破坏的代表人物，被誉为日本的“零售之父”、“新经营之神”。

1932年出生于日本长野县，毕业于日本中央大学经济系，1963年加入伊藤洋华堂，1973年创立7-ELEVEN，并将其打造成销售额、营业利润在全日本最高的零售业集团。

绪方知行

日本商业、流通产业领域的知名评论家，毕业于早稻田大学，对7-ELEVEN创始人铃木敏文进行了三十多年的追踪报道。

目录: 第1章 抓住工作的本质
追求运动员般的职业精神
提高效率，才能提升人生价值
再不起眼的活，连续干上一年也会成功
深度关心，深度思考，彻底投入，工作才有乐趣
恪守工作之基本原则
随机应变的智慧
充分了解每位顾客、每家店铺、每件商品
预算不是数字游戏
专注于高密度的工作
第2章 使命才是新价值
提升经营品质，扬弃销售额至上
低价促销永远不是提高销售额的正途
只看金额没有意义，消除滞销商品才是根本目的
公司内的人际关系不是关系
顾客的需求总是在超越你的努力
越是困境重重，越可能暗含改善机会
每件工作都能彻底执行，自然就会自信
应时而变，不必过分使用蛮力
第3章 首先，打破一切陈规
做敢于迎接挑战的新手
否定以往的工作，打破陈规的出发点
养成区别“昨日和今日不同”的观察力
别再按照和过去相同的方式工作
站在顾客的立场去审视
改变习惯很难，但不改变则无法适应新的要求
绝不允许懈怠，也不应苛责挑战的结果
向样板学习
以专业人士的姿态向工作挑战
第4章 信息，企业盛衰的关键
全身心投入到每项具体工作中
关注那些看上去没有帮助的信息
前瞻性信息比经验性信息更重要
要采购对方不愿意卖的商品
坦诚的眼光，白纸的心态
重视地域性特性
不能仅仅依赖POS数据来订货
第5章 假设与验证的努力，才是真正的努力
工作的第一步，从建立假设验证开始
完善分担订货体制，提高假设验证的精度
订货，零售业的生命线
做生意就是和顾客的厌倦感作斗争
机会损失，经营中最重要的课题
先看到森林，再关注树木
数据要记到脑子里，而不只是复印在纸上
只有人才能应用数据
看数据要看实数，仅靠百分比无法判断实际情况
第6章 打造天气营销新体质
最大程度地关心气温、湿度、天气等条件

根据体感温度调整商品组合
业绩越是受天气惠赐，越是要确立客户忠诚度
排除冬冷夏热的固有概念
顾客的心理随天气、气温、湿度而变化
仔细思考每种商品的季节对应及价值诉求的方式
换季时，灵活体现季节感
站在顾客的立场，从需求出发
第7章 差异，赢得竞争
明日不可预测
彻底贯彻单品管理
追求有价值的品质
关键是留住顾客
最大的竞争对手并非同行，而是不断变化的顾客需求
对工作的绝对追求催生差异化
第8章 我们的工作，就是销售价值
开发出令买方心动产品和合理的价格
商业的价值才是一切
商品规划，不让顾客感到厌倦的，
必不可少的“试吃”
对味道的绝对追求，差异化之根本
增加投入才能提高业绩效果
实施高精度单品管理
彻底贯彻后进先出
大声告诉顾客你的价值诉求
第9章 领导的责任，就是认认真真做好基础工作
做好生意的四项基本原则
真正的工作是做好每一项基础工作
自己不理解的事情，是无法传递给别人的
把公司的方针、政策贯彻到现场，才是合格的领导
绝不允许“勉强可以”
绝对不能转嫁责任
当拼命干也不出成绩时，要反思一下“为什么”
平时的积累一定会反映到结果上
对方不易理解，这才是试图沟通的前提
让工作变成有趣的启蒙式沟通
第10章 投入地工作，做“人”的生意
企业教育不是集中培训，而是现场磨合
做买卖就是做人的生意
组织规模越大，对现场负责人的能力要求越高
即使是老供应商，若没有前瞻性眼光，也要排除
好吃就大声说出来
拒绝编制数据、提交多余的文件
好上司并不是“老好人”
结果源自平时的自我锻炼与训练
译者后记
• • • • • (收起)

[经营的原点_下载链接1](#)

标签

管理

商业

传统零售

经管

铃木敏文

日本

零售

营销

评论

优秀领导者本身就应该是优秀教育者，实践者。专注于高密度工作。深度关心思考，彻底投入其中，工作才有乐趣。从建立假设与验证开始，从系统实践中不断提高精度。只有人才能应用数据。真正的工作是做好每一项基础工作。热情服务，环境整洁，商品齐备，新鲜度管理。

: F733.134.2/2108

细节重视+拓散性思维+保持危机感+敏锐捕捉市场信息

#书单#553 《经营的原点》一切以顾客为第一考虑，2015年时作为自由职业者还谈不到企业经营，书中很多观点都看不懂；3年后重新阅读，迅速开启下一步行动；删除十多条原本想开展的分支业务，开枝散叶耗费精力巨大，不如及时剪掉节外生枝；竞争对手

不是同行，而是不断变化的客户需求及厌倦感

样书审读

零售行业就是要兢兢业业每天勤奋努力，以客户需求为重，不断假设和验证。

内容与前两本差不太多。温故。

又见日本对精益、细节的执着追求

分过高了，总体感觉有点琐碎

这是一本我已经找了好久才找到的绝版书，书的作者对7-ELEVEN的经营理念和经验写的非常细致，便于直接学习借鉴。书中对我最大的印象就是，不管做什么事关键是用心的、用全部身心，尤其对于服务大众百姓的便利店来说更是如此。一切从顾客的想法出发，把每项细小的工作做好，说出来容易，做起来是很难的，而且能够坚持做下去并形成企业的制度，这就是7-ELEVEN成功的经验。

seven eleven

日本零售之父--7-ELEVEN创始人铃木敏文的工作哲学。真正的工作，从彻底做好最基本的工作开始。

零售行业心灵鸡汤

日本人对细节的认真态度值得学习。

经营一个品牌，我们的竞争对手从来不是其他品牌，而是消费者时时刻刻变化着的需求。如果我们的产品能够满足他们内心最真实的需求，价格从来都不是问题。

很多质朴的观点 可以用思维导图记录下来~~

细致的解读，有帮助。

关于高层次战略方向和思考方式的书，出彩的点并不多，常看常新吧

有启发，有点拨，适合当零售业工具书，常翻常新。

非常值得一读。

[经营的原点_下载链接1](#)

书评

《经营的原点》书摘是日本零售之神7-ELEVEN董事长绪方知行管理心得100条，值得每一位中国零售商和电商仔细思考的箴言。
他的核心经营思想我的理解是要适应变化越来越快，口味越来越个性化的买方市场，你必须打造适合你当地环境的个店（个店主义），你必须依据天气，环境，心...

关于线下卖场经营的书籍以前看过一本叫《顾客为什么购买》的。看完《经营的原点》后，觉得《顾客为什么购买》是站在术的层面，而这本《经营的原点》是站在道的层面上。一个30后说打破陈规，就注定这家企业要与别的企业不一样。自己这些年零零散散的也接触了不少企业，甚至一...

[经营的原点_下载链接1](#)