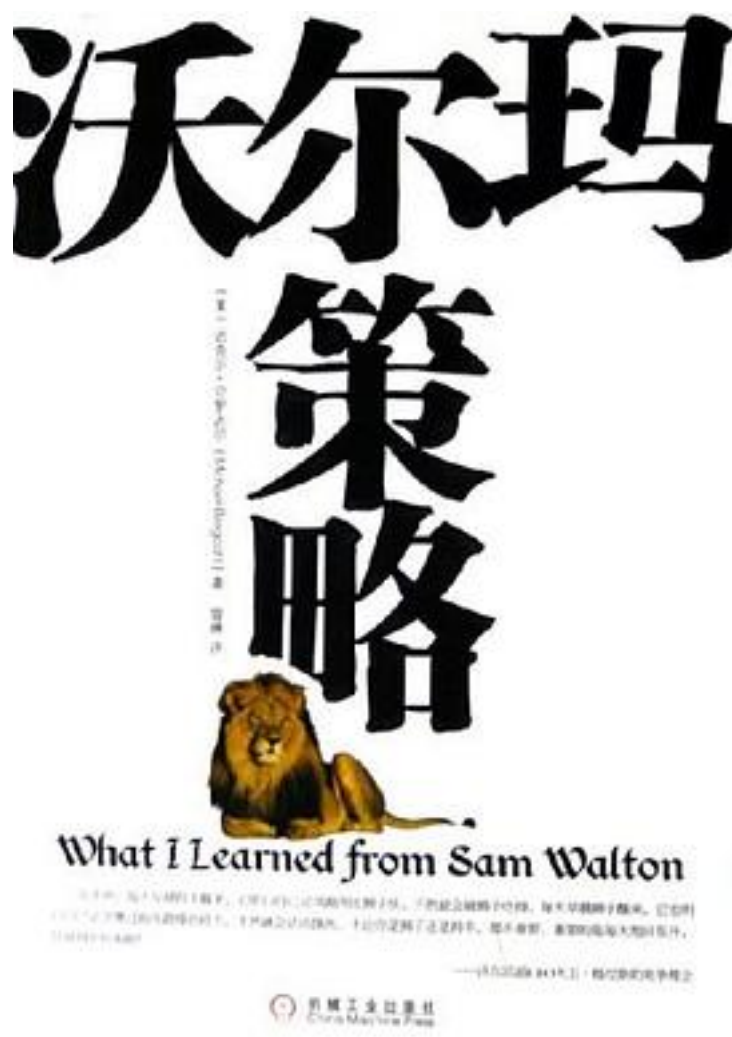


沃尔玛策略



[沃尔玛策略\\_下载链接1](#)

著者:迈克尔·贝里达尔

出版者:机械工业出版社

出版时间:2006-1

装帧:简装本

isbn:9787111177050

《沃尔玛策略》作者曾是沃尔玛的高级主管，在山姆·沃尔顿的手下工作多年。作者系统地总结出沃尔玛成功的七大策略：价格策略、运营策略、企业文化策略、主要产品策略、成本控制策略、人才策略和服务策略。零售业是一个残酷的行业，你的每一次销售规划、定价和促销决策都被竞争对手看在眼里，但是沃尔玛获得了空前的成功：它一天的购物小票打印纸带可长达2700英里；2004年它每天都开一家新店；它是世界第一大雇主。能在残酷的零售业屹立不倒的沃尔玛，始终是企业学习的典范。

作者介绍:

目录:

[沃尔玛策略\\_下载链接1](#)

## 标签

零售

管理

沃尔玛

零售,企业史

经济学

经济

沃尔玛案例

商业

## 评论

内容有点旧，直接描写策略的内容不多。对沃尔玛的信息描述很少，很一般

-----  
2006年1月11日 广州

-----  
薄利多销、降低成本、让利顾客，才是生存之道~~

-----  
明明一句能说的话偏偏要用几句去说，或许给小卖店的管理者看更合适点

-----  
看了一点，好深奥

-----  
[沃尔玛策略 下载链接1](#)

书评

-----  
[沃尔玛策略 下载链接1](#)