

逆势销售：UGG创始人自述



[逆势销售：UGG创始人自述_下载链接1](#)

著者:[澳]布莱恩·史密斯

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2017-3

装帧:平装

isbn:9787550294332

《逆势销售》是UGG品牌创始人布莱恩·史密斯的创业自述，讲述了创立世界知名品牌UGG的历程，揭示了个人取得巨大成功，逆势提高销售额的秘诀。

布莱恩在创业历程中，也曾绊倒摔跤，但是他全身心地投入于皮靴产品的开发及营销中，克服各种困难，最终走向成功。全书汇集布莱恩几十年的经验和智慧，传授商学院里学不到创业、管理、营销和销售的深层智慧。不管你是正在创业的创业者，还是刚步入职场的新人，或是公司的中、高层管理者，都能从《逆势销售》中获取职场必备的技能。

作者介绍:

布莱恩·史密斯（Brian Smith）

生于澳大利亚，喜爱冲浪。毕业于加州大学洛杉矶分校管理学院，曾是注册会计师。创办UGG进口公司，把羊皮靴带到美国。

布莱恩是一位充满激情勇于创新的企业家，是美国当今最受欢迎的商界领袖之一。他在媒体节目作嘉宾，发表鼓舞人心的演讲，与创业者分享商业突破性战略，把个人眼光和精神信仰转变为企业文化。

目录: 序

引言

01 孕育与诞生

“伙计，别担心！”

02 婴儿期

发现真正的美国

03 蹒跚学步期

企业成长中的不利因素

04 儿童期

“你的产品布满小商店了吗？”

05 小学时期

“靴子！我们到处都买不着UGG靴子！”

06 前青春期

“我们要卖给多少家店铺？”

07 少年期

暴风雨来临前的平静

08 青春期

运气逆转

09 青少年期

重回公司掌舵

10 成长的烦恼

“跑在前面，跑得更快”

11 中学时期

资金、现金流、圣诞梦魇

12 高中毕业

进军企业界

13 大学时期

“一定要在冰天雪地穿着钢钉鞋吗？”

14 独立

顺利前行

15 毕业考试

为什么他们在商学院的课程里不教我这些知识？

16 成年期

走出去，探索世界

致谢词

附录
· · · · · (收起)

[逆势销售：UGG创始人自述_下载链接1](#)

标签

- 商业
- 销售
- 营销
- 一个伟大企业家的自传
- 好书，值得一读
- 值得一读
- 传记
- 期待这本书！！

评论

这评分，神了。。。

可反复研究的案例

聪明 活力 下海 热爱 坚持

创业不易，有一种失控难比没钱还要难，做企业也是做人拼人品，学会曲线救国。

非常好。一个从无到有的品牌创业发家史。从一个最简单的产品（羊皮靴）一个最简单的需求（赤脚穿羊毛的舒适感）一个最简单的判断（澳洲每两人有一双羊皮靴，那么美国市场同样成立）开始。创始人呕心沥血跑在第一线，同时也可能是他最大的问题，即对公司的控制感不足，一厢情愿的认为避开权力斗争选择在一线奋斗同样可以保住公司。最后UGG的被收购，看似全身退出，其实处处充满遗憾。中间的营销亮点和误打误撞（电台明星带货）都说明了事情发展肯定不会尽如人意又有可能充满惊喜，人不可能生出成人，该走的路还是要自己走一遍。想起不知道谁说的，创业就是like eating glass

从3星加到5星。作者吃辣菜的辛酸让我想起了自己当年的日子。创业者大多都是一样的。

跌宕起伏的创业史，创业者完全可以体味这里的个中滋味

创业部分更吸引人

商战是持久战，努力不见得会有回报，但不努力就全完蛋了

从商标权到著作权，中国为什么会翻译出版？上游代工订单呗...印刷业

这是我看过最诚实的创业故事了，有趣的是，ugg这个中国女性为之着迷的品牌一开始只是为了冲浪和户外极限运动的男性打造的。

非常值得学习的企业家精神

日记一样，人不能生出成年人，这翻译的可以，我也记住了，一步一步经历每一个阶段。
。

详实的创业过程记录，适合有创业想法的人阅读。

2019.9.8 挺有趣的，ugg成长史。

最强调的那句话还是很受用的

蛮有意思的一本书，虽然翻译确实挺烂，有点影响阅读体验。读Brian Smith这本UGG品牌创立自传时，会忍不住同Phil Knight的"Shoe Dog"做比较。比起Phil, Brian Smith更像是一个普通人，没有背景和人脉，产品销售周期又短，一直面临着现金流窘境，时刻遭遇破产危机。但一路走来，这个品牌还是生存了下来，并发展到如今的规模。
。

UGG创始人的自述，讲述了作者艰辛的创业故事。对于每一位创业者来说，每前进一步，都需要付出千辛万苦。书里的故事对于职场人来说具有可借鉴性，值得深思。

《逆势销售》讲的是UGG创始人布莱恩·史密斯的成功之路，既有他面对困难时的巧妙应对措施，也为我们呈现了作为一个成功的创业者，在面对困境时应该具备什么样的素质，总之，情真意切，又很使用，可以给很多创业者以参考和鼓励。

UGG的鞋很棒，创始的故事也很有意思，好玩。

[逆势销售：UGG创始人自述 下载链接1](#)

书评

1. 能产生价值的事情，就可以坚持下去，因为是可以做成的； 2. 在一个niche的品类，品牌无比重要；品牌做好了，可以统治整个品类；树立品牌要坚持价格和品质，品牌形象要鲜明，一致； 3. 生命周期问题：哪怕长期不好，只要中期能做大，也是值钱的一个事情；其次，判断一个东西...

[逆势销售：UGG创始人自述_下载链接1](#)