



Майкл Бергдал

ЧЕМУ Я НАУЧИЛСЯ У СЭМА УОЛТОНА

Как преуспеть в конкуренции
с **WAL-MART**
и другими розничными гигантами

Michael Bergdahl

**WHAT I LEARNED
FROM SAM WALTON**

УДК 005:339.372.5
ББК 65.290-2+65.422
Б48

Перевел с английского Б. С. Станкевич

Бергдал, М.

Б48 Чему я научился у Сэма Уолтона : Как преуспеть в конкуренции с Wal-Mart и другими розничными гигантами / М. Бергдал ; пер. с англ. Б. С. Станкевич. — Минск : Гревцов Паблицер, 2008. — 304 с.
ISBN 978-985-6569-33-6

Руководство крупнейшей в мире сети розничных магазинов *Wal-Mart*, активно регистрируя свои торговые марки в России, открыто заявляет о планах вхождения на восточноевропейский рынок.

Опережая в рейтингах журнала *Forbs* нефтяные компании и другие высокодоходные бизнесы, компания *Wal-Mart* стала эталоном в торговой отрасли. Ее опыт изучают во всем мире как поставщики, так и руководители розничных магазинов.

Эта уникальная книга предлагает описание стратегий *Wal-Mart* и рекомендации другим торговым организациям по выживанию и процветанию в условиях агрессивной ценовой политики со стороны глобальных конкурентов.

Автор книги много лет проработал под началом Сэма Уолтона. Изучив *Wal-Mart* изнутри, он представил независимый и беспристрастный взгляд на положение вещей в компании.

Прочитав данное издание, вы проникнетесь духом империи *Wal-Mart*, откроете для себя новые формулы успеха и сможете защитить свой бизнес от нежелательных последствий, связанных с приходом на рынок компаний, подобных *Wal-Mart*.

УДК 005:339.372.5
ББК 65.290-2+65.422

Все права защищены. Ни одна часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, без письменного разрешения на то издателя.

ISBN 978-985-6569-33-6 (рус.)
ISBN 0-471-67998-1 (англ.)

Copyright © 2004 by Michael Berdahl. All Rights Reserved.
This translation published under license
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Гревцов Паблицер», 2008

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступительное слово	11
Об авторе	13
Благодарности	15
Предисловие	17
Введение	
Как сделать дырки в «карманах» Wal-Mart: стратегии и тактики, о которых я узнал благодаря Сэму Уолтону.....	21
Глава 1	
Ценовая политика: стратегия и тактика.....	37
Глава 2	
Текущая деятельность: стратегия и тактика.....	69
Глава 3	
Корпоративная культура: стратегия и тактика.....	95

Глава 4	
Ключевой товар / ассортимент: стратегия и тактика.....	125
Глава 5	
Контроль над уровнем затрат: стратегия и тактика.....	157
Глава 6	
Кадры: стратегия и тактика.....	179
Глава 7	
Обслуживание покупателей: стратегия и тактика.....	221
Заключение	251
Приложение	
Конкурентные стратегии и тактики: анкета для самооценки, которая поможет вам определить ваш уровень готовности к тому, чтобы выжить и преуспеть в мире Wal-Mart.....	263
Примечания	283
Алфавитный указатель	287