

<<连锁药店之王>>

图书基本信息

书名：<<连锁药店之王>>

13位ISBN编号：9787040175035

10位ISBN编号：7040175037

出版时间：2005-10

出版时间：高等教育出版社

作者：培根

页数：228

字数：210000

译者：魏青江

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<连锁药店之王>>

### 内容概要

本书讲述了美国最成功的连锁药店沃尔格引人入胜的发展历程。

从1901年芝加哥一个家庭作坊式的小店开始，沃尔格林经历了百年沧桑，如今已经发展成为世界上最大的食品和药品零件企业之间。

目前，沃尔格林拥有4000多家连锁药店，在2010年计划开出自己的第6000家药店。

沃尔格林是世界企业史上的一个传奇，一个世纪以来，沃尔格林不仅生存下来，而且还在其他许多知名的竞争对手纷纷落马之时，不断蓬勃发展，在自己100多年的发展历史中年年赢利，创造了连续100多年的赢利神话。

它的业绩超过了英特尔、通用电气、可口可乐和默克公司等世界著名企业，它也凭着自己骄人的业绩频频登上《财富》杂志“最佳业绩与最受推崇的企业”排行榜！

沃尔格林令人惊吧的发展历程是一个交织着勇敢、智慧和决心的故事。

这个故事给我们展现了一个精明干练，充满智慧，不屈不挠的沃尔格林，一个经历百年风雨始终禀承创业之初那种传统的、朴实的基本价值观的沃尔格林。

正是这个基本价值观支持着沃尔格林走过了大萧条，经济衰退，繁荣时期和战争烽火。

沃尔格林的胜利是基于对基本商业规则的持之以恒，以及精明的决策能力。

本书的作者是美国著名的专栏作家，他以引人入胜的叙述方式娓娓道来，将一页页多姿多彩的美国人的生活场景，以及一个振奋人心的家庭企业形象展现在读者面前。

作者还巧妙地将个人的轶事趣闻与对美国经济和历史的独到见解交织在一起。

通过阅读这本书，无论是商业人士还是普通人士都会对沃尔格林有一个更加深入的了解，知道沃尔格林公司是怎样凭借着一流的管理模式、现代化的推销方式、具有创新精神的店面设计、平价的商品、出色的客户服务以及绝对高质量的药方来取得惊人的成长和持续的成功！

对于中国的连锁企业来说，沃尔格林是一个理想的范本！

## <<连锁药店之王>>

### 作者简介

约翰·U.培根是美国著名的专栏作家，曾为《时代》、《财富》、《纽约时报》等出版物撰写内容广泛的专题作品，其作品曾在全国获得多项荣誉。

他曾担任《底特律新闻》的专栏作者，和人合著了畅销书《蓝冰——密歇根棒球赛的故事》，还佚名撰写了多本畅销商业书籍。

<<连锁药店之王>>

书籍目录

第1章 艰苦创业 苹果和树 芝加哥：温馨的家 行情 沃尔格林在芝加哥 在古巴经历生死 沃尔格林归来 最重要的结合 共同奋斗第2章 初显身手：1910—1929 自力更生 第二家分店的秘密 人人都爱冰激凌 热气腾腾的午餐计划 培养领导者 像塔普西一样成长 公司月刊《胡椒荚》 工作之余 “喧嚣的20年代”中的芝加哥 表面的促销活动 核心的价值观 灭火 “沃尔格林信条” “奈特报告” 绝对优势 在纽约也能行吗？

请读一读这些内容 连锁店之争 美好生活第3章 无怕畏惧：1929—1945 直面恐惧 柳暗花明 帮助小型夫妻店，建立代理体系 公司自身的发展：从咖啡到鸡眼膏 声名远播 无畏萧条，全速前进！

挤出时间来娱乐 子承父业 捐赠芝加哥大学 查尔斯与世长辞 解决权力之争 .....第4章 战后时代：1945—1970第5章 公司大改革：1970—1990第6章 准备飞跃：1990年至未来附录一 沃尔格林公司财务情况附录二 历史事件

## <<连锁药店之王>>

### 编辑推荐

有谁能想到一个关于连锁药店的故事能针这么多美国历史上的重大事件和引人入胜的历史故事融合在一起？

约翰·培根用他一流的讲故事的大技巧娓娓道来，深入浅出、事无巨细、惟妙惟肖地描述了沃尔格林的整个发展历程——从奶昔的诞生到美国消费文化的兴起。

《连锁药店之王》是一道真正的文化大餐。

——詹姆·托宾，美国国家书评家奖获得者，《征服天空：莱特兄弟以及飞行大竞赛》作者  
用“脑”去运作企业，用“心”来领导家族。

沃尔格林的历史是由高尚的价值观，坚实的基本观点以及极大的勇气交织而成的。

这是一本真正经典的家族商业发展史。

——霍华德·S.霍姆斯，“Jiffy” Mixes总裁兼首席执行官 约翰·培根详细地描绘了沃尔格林令人振奋的发展史，是一本可读性很强的，见解深刻的作品。

沃尔格林将股份制与企业治理有机地结合在一起，以一种非常特殊的家庭企业的模式来运作公司，取得了令世人瞩目的成就。

作为一个在美国家喻户晓的品牌，沃尔格林是很多美国公司可望而不可及的典范，是股市上的宠儿，因为它曾不断地给自己的股票投资人带来比同类公司要高得多的回报。

这本书将被作为我在密歇根商学院的私人股本课上的必读书目。

——大卫·布罗菲，密歇根大学商学院金融学教授，风险投资和私人股本中心主任

<<连锁药店之王>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>