

<<雅芳传奇>>

图书基本信息

书名：<<雅芳传奇>>

13位ISBN编号：9787508607689

10位ISBN编号：7508607686

出版时间：2007-1

出版时间：中信出版

作者：劳拉·科尔帕奇

页数：225

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>

<<雅芳传奇>>

内容概要

雅芳主席兼CEO钟彬娴倾情作序。

119年来，雅芳凭借一款款唇膏、粉底、面霜产品激励了无数女性，并做了种种努力让世界更美好，阅读这样一个品牌的传记让人受益匪浅。

——克里·戴蒙，《洽泼时尚》美容总监 《雅芳传奇：打造世界顶级直销公司》并非只是简单记录雅芳如何成功发现并重新聚集核心业务，而且深刻揭示了公司何以发展壮大原因。

从本书中，我们可以看到雅芳如何成功采用多种分销体系。

此外，核心理念受到巨大冲击是所有公司都会面临的问题，而本书为如何避开这些“雷区”提供了经验。

——艾伦·伯克，QVC公司行销总监 1886年，创始人 大卫·麦可尼分发出第一款香水样品，自此，雅芳开始了漫长之旅。

这家长期以来以按门铃、提供上门推销而闻名的公司，现已发展为全球最大的直销机构，在全球140多个国家拥有将近500万名销售代表。

作者通过对公司前任及现任CEO的独家采访及获取的大量一手资料，将为你揭秘雅芳如何从一个小小的图书推销公司发展成为世界一流的美容化妆品公司的艰辛历程。

在作者生动的描述之下，你可以了解到雅芳如何通过鼓励全球女性自主创业而改变了行业的“游戏规则”，如何将“上门推销方式”发挥得淋漓尽致，如何针对全球各地女性的需求和风俗习惯实现真正意义上的国际化，如何实现产品创新和品牌再造，以及如何在全球推广慈善事业。

本书既富洞察力又不失娱乐性，权威、生动、详细地介绍了雅芳这一非常成功并备受尊敬的公司背后的故事。

同时，任何企业，无论其规模大小，都能够从雅芳独特的销售和市场推广方式中受益匪浅。

<<雅芳传奇>>

作者简介

劳拉·科尔帕奇 (Laura Klepacki) 是一位资深记者，多年来涉足美容化妆品、营销和消费品行业。曾任《女性时装日报》大众市场品牌编辑，并长期对雅芳进行跟踪报道，此外她还是著名保健、美容护理行业的专家。

<<雅芳传奇>>

书籍目录

前言致谢导言第一章 给其所需推销图书成功的美妙滋味“女性对女性”推销战略移师沙芬拓展业务以变化求进步家庭观更名雅芳第二章 专注如一公开上市零负债经营无视警告新世界新对策首选蒂凡尼继续新冒险保健品行业进军零售业改变航向应对残酷现实重整旗鼓力驱劲敌从挑战中复原第三章 适才而用为女性开路雅芳文化女性的公司冉冉升起的新星平步青云为何选择雅芳明星CEO尽职尽责钟彬娴的愿景二号强势人物支持女执行官改变经营管理“组合拳”第四章 授权于销售团队追求梦想，实现目标向元老学习高度密切接触模式职业起步公司给予帮助确保订单准确无误提供有效的销售工具制作产品目录学无止境提供奖励不吝溢美之词第五章 不断创新风速行进产品推广创新文化运作流程全球化战略创造历史性突破护肤品巨头推出彩妆香水魅力柔肤系列发展个人护理系列化妆品之外第六章 与时俱进扩大顾客群瞄准年轻女性不仅仅针对青少年想顾客之所想推出mark品牌推广保健业充分利用网络进军拉丁市场第七章 全球拓展海外拓展瞄准所有女性竭尽全力全球愿景划分全球市场草根模式进入新市场回首过去精英中心供应链第八章 插上科技的翅膀先进配货预测销售额人工智能出现之前平行体系网上经营应对谣言正确行进Avon.comYourAvon.com武装电子销售代表高密度接触与高科技“联姻”全球软件工具第九章 与客户沟通大力宣传不只是上门推销全球代言人独树一帜设计产品目录完成接力赛计划与测试开展引入关注的活动第十章 创造无限成为家族事业全力以赴以自己的方式去做在俄罗斯在印度开发护肤业务做出承诺第十一章 美丽大变身开放的面孔转变立场大举进军零售业跨越零售成为零售品牌优化内部运营大力采取措施公示优秀业绩规划下个阶段第十二章 回报社会慈善史雅芳基金会抗乳癌之旅粉红丝带产品大游行钱用在何处约翰·霍普金斯大学sidney Kimmel癌症中心加州大学旧金山分校(ucsf)综合癌症中心埃默里大学winship癌症研究所查尔斯·B·王社区医疗中心雅芳“抗乳癌之旅”其他受益者国际视野树立榜样努力的焦点后记雅芳历史大事记

<<雅芳传奇>>

章节摘录

大卫·荷尔·麦可尼天生就是个勤快人。他在家里的6个孩子中排行老二，很小就挽起袖子在自家农场上帮着干活了。他家的农场位于纽约州奥斯威戈西南地区，是该州中北部边境上的一个小地方，安大略湖就是在此处将美、加两国分开。

这里的冬天条件十分恶劣，平均年降雪量约达360厘米。

麦可尼的父母——詹姆斯·麦可尼和伊莎贝拉·麦可尼夫妇于1856年从爱尔兰卡文郡移民至此。和其他移民者一样，他们来到美国就是希望能过上好日子。

1855年，也就是来美的前一年，夫妇俩已经育有一子威廉。

1858年7月18日，大卫出世了，随后约瑟夫、玛格丽特、乔治、海蒂相继出生。

大卫·麦可尼意志坚定，从不让繁重的农活影响学习。

他先是就读于镇上的公立学校(镇上人将其称为“点点红学校”)，学习非常刻苦，之后又在培养教师人才的奥斯威戈师范学校继续深造。

繁重的工作和紧张的学习让他变得日益坚强。

长大后闯荡社会时他曾说，和其他生活阅历较浅的人相比，艰难的成长道路给予了他“极大的优势”

麦可尼是个聪明的小伙子，也非常喜欢上学。

读书期间甚至还教过一些课，他一直梦想着能成为数学讲师，而这些授课经历便可看成是很好的准备

推销图书 麦可尼乐于尝试新事物。

一年夏天休假的时候，麦可尼改变一贯的生活路线，在uPs纽约办公室里找了个图书推销员的临时工作

但他压根儿没想到，这次短暂的从商经历会诱使他最终离开学术界，并永远地改变了他的生活轨迹。

正是这次挨家挨户的推销经历让这位农场男孩发现了自己的销售天赋，并深深地为这个商业世界所吸引。

他立马喜欢上了这份极.....

<<雅芳传奇>>

媒体关注与评论

雅芳主席兼CEO钟形彬倾情作序，打造世界顶级直销公司。

119年来，雅芳凭借一款款唇膏、粉底、面霜产品激励了无数女性，并做了种种努力让世界更美好，阅读这样一个品牌的传记让人受益匪浅。

克里·戴蒙，《哈泼时尚》美容总监 雅芳传奇的迷人之处是它永远没有终点，而且不断续写辉煌。

作者入木三分的描写带领我们了解公司的成长轨迹，感受到其超然的个性与卓越的战略。

安妮特·格林，香水协会前总裁 雅芳为女性提供无限良机，使她们获得事业上的成功，并通过斗志昂扬的销售团队赢得顾客、发展业务。

公司的成功史足以证明，聚焦核心业务并不断留意顾客及环境的变化有多重要。

正如书中所说，人是企业成功的关键，重新认清自身的优势与精髓才是推动雅芳不断前进的法宝。

玛丽·萨蒙斯，美国来爱德公司总裁兼首席执行官 本书并非只是简单记录雅芳如何成功发现并重新聚焦核心业务，而且深刻揭示了公司何以发展壮大的原因。

从本书中，我们可以看到雅芳如何成功采用多种分销体系。

此外，核心理念受到巨大冲击是所有公司都会面临的问题，而本书为如何避开这些“雷区”提供了经验。

艾伦·伯克，QVC公司行销总监

<<雅芳传奇>>

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>