

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«СЕКРЕТЫ
ИДЕАЛЬНОГО
МАГАЗИНА»**

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание «Секреты
идеального магазина»**

«Акция управление и финансы»

КнигиКратко Б.

Краткое содержание «Секреты идеального магазина» /
Б. КнигиКратко — «Актин управление и финансы»,
— (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Секреты идеального магазина». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Стэнли Маркус — один из известнейших бизнесменов XX в. Сменив отца на посту управляющего магазином дорогой одежды и предметов роскоши Neiman Marcus, Стэнли превратил его в процветающую розничную империю. Магазины Маркуса пережили Великую депрессию, Вторую мировую войну, стали одной из главных достопримечательностей Техаса и дали импульс к развитию Далласа. Несмотря на то что имя Стэнли Маркуса ассоциировалось внутри страны и за ее пределами с поставкой эксклюзивной одежды, для жителей Далласа он был гораздо больше, чем просто управляющий магазином. Он был совестью города, пытаясь расширить его горизонты, открыть ему глаза на красоты мира и раскрыть его объятия для всех. Он постоянно подталкивал город к росту, организуя в своем магазине специальные показы, выставки современного искусства и другие общественно значимые мероприятия. Стэнли понимал: будущее его компании напрямую зависит от скорости, с которой будет расти город, в котором он живет. Больше населения — больше клиентов для Neiman Marcus. Это был, пожалуй, один из главных секретов его идеального магазина. «Нельзя только брать, нужно и отдавать», «Великий город нуждается во многом» — эти принципы Стэнли усвоил от своего отца. Когда-то давно отец Стэнли выбрал Даллас местом для своего бизнеса и своей жизни, а потому делал все, чтобы помочь этому городу стать достойным его собственных амбиций. Вот уже на протяжении десятилетий дизайнеры лучших домов мод разрабатывают для Neiman Marcus эксклюзивные линии одежды и драгоценностей. Владельцы самых роскошных брендов считают за честь представить свои товары в одном из этих магазинов. Качество обслуживания в Neiman Marcus — признанный образец высококлассного сервиса, который ни одному магазину мира не удалось превзойти или хотя бы повторить. И всего этого добился один человек

— Стэнли Маркус, сумевший сделать свой магазин действительно идеальным для многих поколений американцев. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© КнигиКратко Б.
© Акцион управление и финансы

Стэнли Маркус «Секреты идеального магазина»

Гений розничных продаж

Стэнли Маркус – один из известнейших бизнесменов XX в. Сменив отца на посту управляющего магазином дорогой одежды и предметов роскоши Neiman-Marcus, Стэнли превратил его в процветающую розничную империю. Магазины Маркуса пережили Великую депрессию, Вторую мировую войну, стали одной из главных достопримечательностей Техаса и дали импульс к развитию Далласа.

Несмотря на то что имя Стэнли Маркуса ассоциировалось внутри страны и за ее пределами с поставкой эксклюзивной одежды, для жителей Далласа он был гораздо больше, чем просто управляющий магазином. Он был совестью города, пытаясь расширить его горизонты, открыть ему глаза на красоты мира и раскрыть его объятия для всех. Он постоянно подталкивал город к росту, организуя в своем магазине специальные показы, выставки современного искусства и другие общественно значимые мероприятия. Стэнли понимал: будущее его компании напрямую зависит от скорости, с которой будет расти город, в котором он живет. Больше населения – больше клиентов для Neiman-Marcus. Это был, пожалуй, один из главных секретов его идеального магазина. «Нельзя только брать, нужно и отдавать», «Великий город нуждается во многом» – эти принципы Стэнли усвоил от своего отца. Когда-то давно отец Стэнли выбрал Даллас местом для своего бизнеса и своей жизни, а потому делал все, чтобы помочь этому городу стать достойным его собственных амбиций.

≈≈

Отец Стэнли Маркуса, Герберт, происходил из бедной семьи. Прежде чем открыть свое дело, Герберт успел поработать и в сельском магазине, подметая полы и перевязывая пакеты, и в страховой компании, продавая полисы, и в магазине женской обуви. Герберт был мало знаком с образом жизни богатых людей, но от природы обладал хорошим вкусом и тратил почти весь свой заработок на личный гардероб. Высокий, красивый, опрятный молодой человек, интересный собеседник, даже без денег он имел успех в обществе. Герберт Маркус активно занимался самообразованием и жадно поглощал книги. К этому он с детства приучал и своего сына, Стэнли. Отец считал, что разбираться в книгах и быть начитанным гораздо важнее, чем, например, заниматься спортом.

Мать Стэнли, Минни Лихтенштейн, тоже не считала спорт важным, зато настаивала на том, чтобы ее сын брал уроки ораторского искусства и учился говорить без подготовки. Каждую субботу Стэнли ходил в школу риторики, где декламировал со сцены речь, выученную за неделю. Стэнли навсегда утратил робость перед публичными выступлениями и абсолютно уверен, что эти занятия были для него очень полезны.

Ребенком Стэнли постоянно играл в магазине: «Я частенько проводил время в отделе, где подгонялись платья, катая по полу игрушечные тележки из спичечных коробков и катушек. Так что можно сказать, что мои отношения с Neiman-Marcus начались буквально с двухлетнего возраста и с самых низов, т.е. с пола». Позже во время школьных каникул он работал там курьером, кладовщиком и младшим клерком и, наконец, официально присоединился к компании, окончив школу бизнеса Гарвардского университета.

≈≈

Neiman-Marcus был основан Гербертом Маркусом, его младшей сестрой Кэрри Маркус Нейман и ее мужем Элом Нейманом. Никто из трех партнеров не имел высшего образования и опыта самостоятельного ведения бизнеса, однако они с такой самоуверенностью ринулись в новое дело, что повергли в шок конкурентов. В те годы королем розничной торговли одеждой в Далласе был магазин Sanger Brothers. Открыть магазин в городе, где безраздельно властвует Sanger Brothers, – для этого требовалась настоящая смелость. Но она у новых партнеров была в избытке. Neiman-Marcus не просто открылся – он сразу громко заявил о себе. В воскресенье 8 сентября 1907 г. газета Dallas Morning News в объявлении на целый разворот известила своих читателей об «открытии нового фешенебельного магазина для модниц, специализирующегося на готовой одежде».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.