

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ «КАК
Я СОЗДАЛ WAL-
MART»**

Библиотека КнигиКратко

Краткое содержание

«Как я создал Wal-Mart»

Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358830

APP;

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Как я создал Wal-Mart». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Сэм Уолтон основал сеть дисконтных супермаркетов Wal-Mart, позволившую ему войти в первую десятку богатейших людей в мире по версии журнала Forbes. Трудно поверить, но компания Уолтона выросла в самое крупное предприятие розничной торговли в мире, начав свое восхождение с одной небольшой лавочки.

Отношение к личности Сэма Уолтона никогда не было однозначным. В прессе его то величали королем розничной торговли, то называли разорителем мелких лавочек. Журналисты не без сарказма замечали: «Секрет успеха Уолтона прост: нужно разорить десятки тысяч мелких торговцев и на месте их лавочек воздвигнуть три тысячи супермаркетов». И все же ни у кого не

возникало сомнений: Сэм Уолтон всего добился сам. Его жизнь – это история о вере в свою идею вопреки неверию окружающих и о верности своим идеалам. По словам самого Сэма Уолтона, его жизнь – это «доказательство полнейшего отсутствия каких-либо пределов того, чего может достигнуть простой трудяга, если только предоставить ему возможность, поддержать его и дать ему стимул работать в полную силу».

Когда ежегодный объем продаж Wal-Mart достиг 50 миллиардов долларов, а поток критики своего пика, Уолтон сел за написание мемуаров. В них он рассказал, как создавалась самая крупная сеть розничной торговли в мире. Автобиография Уолтона быстро стала бестселлером и вызвала такой резонанс, что его заслуги уже нельзя было не заметить.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

Сэм Уолтон «Как я создавал Wal-Mart»

Король розничной торговли XX века

Сэм Уолтон основал сеть дисконтных супермаркетов Wal-Mart, позволившую ему войти в первую десятку богатейших людей в мире по версии журнала Forbes. Трудно поверить, но, начав с одной небольшой лавочки, компания Уолтона выросла в самое крупное предприятие розничной торговли в мире.

Отношение к личности Сэма Уолтона никогда не было однозначным. В прессе его то величали королем розничной торговли, то называли разорителем мелких лавочек. Журналисты не без сарказма замечали: «Секрет успеха Уолтона прост: нужно разорить десятки тысяч мелких торговцев и на месте их лавочек воздвигнуть три тысячи супермаркетов». И все же ни у кого не возникало сомнений: Сэм Уолтон всего добился сам. Его жизнь – это история о вере в свою идею вопреки неверию окружающих и о верности своим идеалам. По словам самого Сэма Уолтона, его жизнь – это «доказательство полнейшего отсутствия каких-либо пределов того, чего может достигнуть простой трудяга, если только предо-

ставить ему возможность, поддержать его и дать ему стимул работать в полную силу».

≈≈

Сэм родился в небогатой семье, поэтому рано начал работать. Подобно большинству будущих миллионеров, он продавал газеты, занимался доставкой прессы на дом, выращивал и продавал кроликов и голубей, подрабатывал официантом и спасателем. 14-летний Сэм спас жизнь ребенку, который тонул в реке. За свою лидерскую жилку Сэма прозвали "маленьким Цезарем".

Вообще-то Уолтон не любил вспоминать детство, омраченное постоянными склоками нелюбивших друг друга родителей. В отличие от них Сэму удалось создать крепкую и дружную семью. Со своей единственной женой, верной спутницей Хелен Сэм счастливо прожил всю жизнь. Они были единомышленниками. Семья стала для Сэма крепким тылом, что отразилось на бизнесе весьма положительно. Его брат Бад и дети во всем помогали Сэму, став надежными партнерами по бизнесу.

Своих детей Сэм не баловал, а приучал с детства ценить труд и деньги. Вспоминает Роб Уолтон: «Мы всегда работали в магазинах. Я подметал полы и таскал ящики после уроков.

Помню, как, едва получив водительские права, я по ночам водил грузовики с товаром в магазин Ben Franklin в Сент-Роберте... В те времена мы еще получали карманные деньги, и сумма была меньше, чем та, которую давали некоторым нашим друзьям. Больших денег у нас не водилось. Папа был всегда экономным. Однако он позволял нам вкладывать свои деньги в наши магазины. Лично я вложил их в магазин в Сент-Роберте и не пожалел об этом. Я смог купить собственный дом».

Культ семьи Сэм Уолтон сделал частью корпоративной культуры Wal-Mart, которая в некотором смысле тоже стала его семьей, его любимым детищем.

≈≈

Несмотря на то, что тесть Уолтона был видным юристом и преуспевающим банкиром, Сэм и Хелен решили быть независимыми и идти своей дорогой. Лишь раз Сэм попросил помощи у тестя – занял 20 000 долларов на покупку первого магазина. За пять лет Сэм превратил его в самый прибыльный магазин сети Ben Franklin. Владелец торговой марки решил, что дело не в том, кто управляет лавкой, а в ее названии. Он отказался продлевать с Уолтоном контракт и сам взялся за дело. Свою ошибку он понял быстро...

Сэм Уолтон вспоминает этот нелегкий период в своей

жизни: «Я был совершенно раздавлен и никак не мог поверить, что такое могло случиться со мной. Это было похоже на страшный сон: я создал лучший универмаг во всем регионе и не жалея сил трудился на благо города, я все делал как полагается, и вот сейчас меня выживают из этого самого города. Хелен, которая только-только наладила быт нашей семьи, где было уже четверо детей, пришла в ужас, узнав о перспективе переезда». Сэм нашел в себе силы двигаться дальше и открыл новое дело – купил лавочку Five & Ten Cents. Кстати, сейчас в этом здании музей Wal Mart Stores, где представлены образцы товаров полувековой давности. Среди них большой термометр, который один покупатель вернул Уолтону, заявив, что тот "неправильно показывает время". Там же воссоздана обстановка первого кабинета будущего короля розничной торговли.

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.