

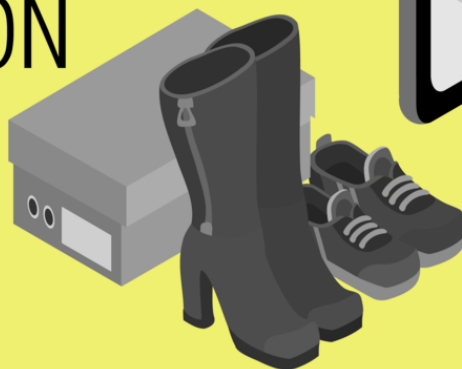
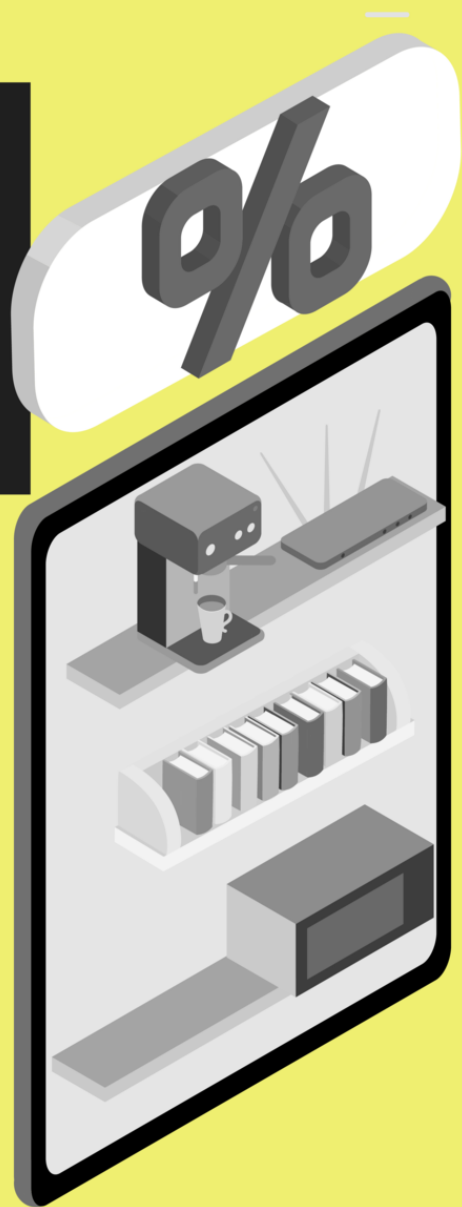
КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

БРЭД СТОУН

МАГАЗИН

ВСЕГО

ДЖЕФФ БЕЗОС
И ЭПОХА AMAZON



MYBOOK

Краткое содержание

Евгения Чупина

**Краткое содержание
«Магазин Всего: Джефф
Безос и эпоха Amazon»**

«MyBook»

Чупина Е.

Краткое содержание «Магазин Всего: Джефф Безос и эпоха Amazon» / Е. Чупина — «MyBook», — (Краткое содержание)

Этот текст — сокращенная версия книги «Магазин Всего: Джефф Безос и эпоха Amazon». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Брэд Стоун в своей книге проводит читателя через ключевые моменты развития крупнейшего интернет-магазина Amazon. Он рассказывает о становлении компании, тернистом пути с многочисленными падениями и взлетами. Ключевая роль в успехе Amazon.com принадлежит основателю – Джеффу Безосу. Это великий предприниматель с аналитическим складом ума. Он не боится идти по головам конкурентов, беспощадно уничтожая всех, кто встает на пути к его мечте – созданию «корпорации всего». Работа площадки Amazon построена с максимальной ориентацией на потребителя. Агрессивное поведение компании к конкурентам сопровождается бережным отношением к потенциальным клиентам. Подобный подход позволил Джеффу Безосу превратить интернет-магазин продажи книг в площадку, на которой сегодня представлены миллионы товаров разной категории. Книга будет интересна всем, кто хочет узнать причины успеха Amazon.com, ближе познакомиться с его создателем и взглянуть на принципы работы компании изнутри. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Магазин Всего: Джефф Безос и эпоха Amazon»

Содержание

Вступление	5
Вера	6
Дом биржевых аналитиков	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

The Everything Store. Джефф Безос и эра Amazon

Вступление

Перед читателем книга, рассказывающая о становлении Amazon, развитии ее отраслей и распространении по всем странам. Amazon.com – одна из немногих интернет-компаний с богатой историей, насчитывающей свыше 20 лет. На американском рынке ее доля среди онлайн-ритейлеров составляет более 28%.

Amazon не выделяет часть выручки на дивиденды, инвестирует крупные суммы в организацию логических центров, раз за разом теряет значительные ресурсы в новых проектах. Недавно фирма потратила 170 миллионов долларов на новый продукт – мобильный телефон Fire Phone. Это привело к резкому падению акций на бирже. Сотрудники и руководство Amazon отреагировали на ситуацию спокойно. Джефф Безос, исполнительный директор и основатель интернет-компания, неоднократно повторял, что готов ждать и быть непонятым длительное время ради успеха в долгосрочной перспективе.

Джефф Безос отличается жесткой организацией и блестящим аналитическим умом. Эти качества позволили ему стать выдающимся бизнесменом. Перед вами первая книга с подробной биографией известного лидера и создателя инновационных идей, стирающего в бизнесе границы, не признающего стереотипы и общепринятые утверждения.

Главная цель Amazon – самая лучшая в мире клиентоориентированность и постоянное совершенствование сервиса. Компания ставит потребителя в центр, отодвигая поставщиков, конкурентов и партнеров на второй план. За счет быстрой доставки и низких цен Amazon удалось удалить с рынка не только маленькие фирмы, но и некоторые крупные предприятия, которые оказались не способными адаптироваться к новым условиям.

Книга поможет читателям лучше разобраться в задачах Amazon – компании, которая не старается быть понятой.

Вера

Дом биржевых аналитиков

Перед тем как Amazon.com стал крупнейшим магазином книг и интернет-супермаркетом, он представлял собой идею, витавшую в воздухе нью-йоркского офиса компании D. E. Shaw & Co. Это необычная фирма, принадлежавшая бывшему преподавателю информатики Колумбийского университета. Ее успех определяло использование математических инструментов для исследования рынка. В штате вместо финансовых сотрудников трудились инженеры по компьютерным технологиям и математики.

Среди них был 29-летний Джефф Безос – вице-президент предприятия, окончивший Принстонский университет. Уже в те годы он проявлял качества, которые помогли ему достигнуть небывалых вершин. Безос мог длительное время работать без усталости, отличался пунктуальностью и железной дисциплиной. В сумке у него всегда был блокнот с ручкой для записи возникающих идей. Его быстро увлекали интересные мысли, он воспринимал все окружающие его предметы и явления в аналитическом ключе.

В 1994 году Дэвид Шоу задумался над использованием Всемирной паутины для серьезного рывка компании. Он увидел в возможностях интернета уникальное преимущество. Исполнителем для реализации плана был выбран Джефф Безос. В голове возникла многообещающая идея «интернет-магазина всего».

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.