

# 沃尔玛模式为顾客节省每一分钱，向顾客提供\*实惠的商品沃尔玛所从事的传统零售业

产品名称	沃尔玛模式为顾客节省每一分钱，向顾客提供*实惠的商品沃尔玛所从事的传统零售业
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

沃尔玛模式为顾客节省每一分钱，向顾客提供\*实惠的商品沃尔玛所从事的传统零售业，从交易形式上看没有什么特别之处。但沃尔玛为什么能将传统的零售业做到全世界，沃尔玛家族为什么能成为世界首富。在我看来，成功之道在于为顾客节省每一分钱，向顾客提供\*实惠的商品。提到沃尔玛，我们自然会想到中国的亚细亚。亚细亚也是做百货零售，基本情况与沃尔玛大同小异。亚细亚也曾在全国建立过十多家连锁店，结果形成巨额亏损而关门。亚细亚为什么失败?失败的原因与沃尔玛成功的原因刚好相反。如果说沃尔玛成功的原因在于为顾客节省每一分钱，亚细亚失败的原因在于让顾客尽量多花钱。首先，亚细亚追求豪华的装修，这一点从亚细亚所合作的郑州五彩购物广场就很清楚，恨不得用五星级酒店的装修来做商场。其次各种人员花销也是大手大脚。亚细亚每天搞升旗仪式，有专业歌唱和表演队伍，养了一批闲人。三看广告，亚细亚作为郑州的一个零售商场天天在中央电视台做广告，单从商业目的来看，其中大部分是浪费。商业本身并不创造价值，商业中的一切花费，\*终都要由消费者买单。亚细亚的上述各种排场，\*终都要通过商品的价格摊销。因此，亚细亚的商品价格普遍高于其他商场。同样的东西，消费者为什么要到更贵的商场去买呢?这就是亚细亚失败的根本原因。而沃尔玛同样是一个零售企业，则处处精打细算：商场没有专门的办公室，办公室同时又是仓库，经理们经常站着开会;所有的文件纸都是两面都用;通过信息技术和物流优化，尽可能降低物流成本;通过大批量采购，千方百计地压低采购成本。正因为这样，沃尔玛同样的东西，比别的商场价格要便宜;正因为东西便宜，更多的人都愿意到沃尔玛去购买;正因为更多的人购买，沃尔玛就能更大批量地采购，其价格则更便宜。沃尔玛模式为顾客节省每一分钱，向顾客提供\*实惠的商品沃尔玛所从事的传统零售业沃尔玛模式为顾客节省每一分钱，向顾客提供\*实惠的商品沃尔玛所从事的传统零售业沃尔玛模式为顾客节省每一分钱，向顾客提供\*实惠的商品沃尔玛所从事的传统零售业