

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

图书基本信息

书名：<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

13位ISBN编号：9787213042751

10位ISBN编号：7213042750

出版时间：2010-4

出版时间：浙江出版联合集团，浙江人民出版社

作者：李野新,周俊宏

页数：205

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>

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

前言

打造女人自己的事业 当你打开玫琳凯化妆品公司的官方网站，在“寻找你的美容顾问”一栏里输入任何国家的任何地点时，你会发现，玫琳凯的美容顾问在今天几乎已经遍及了世界上任何一个角落。

任何时候，只要消费者有购买产品的需要，玫琳凯的美容顾问都会为其提供完善而周到的服务。

将时间上溯到1963年，一个女人在屡次遭受不公平的职场待遇后，提前离开了她的工作岗位，不甘就这样退休的她很想为广大女性做点儿什么。

于是有一天，在一个女人生活中最实际、最琐碎的地方——一家庭厨房的餐桌旁，她萌生了一个连自己都感到震惊的念头——创立一家专门服务于女性，同时又可以为女性提供从事一份属于自己事业机会的公司。

她，就是玫琳凯化妆品公司的创始人——玫琳凯·艾施，那时，她已经45岁了。

很多人都认为玫琳凯·艾施不可能成功，谁会相信一个已经45岁的女人还会在她的后半生做出什么大事业呢？

然而在47年后的今天，却没有人再敢轻视玫琳凯·艾施与她的公司了。

在“只要生命依然存在，我们的爱将永远传递”的创业理念引导下，玫琳凯化妆品公司一步一个脚印地扎实前行，经过40多年的努力，玫琳凯·艾施终于实现了当初的梦想。

时至今日，玫琳凯品牌已成为全美最畅销的面部保养品及彩妆品牌。

玫琳凯化妆品公司数次荣登美国《财富》杂志评选出的“美国最适宜妇女工作的10家公司”之一、“全美100家最值得员工工作的公司”之一、“全美50（）大企业”之一和“10家女性最受提拔的公司”之一、“全美国最受尊敬的最大财团公司”之一等等象征着至高荣誉的排行榜。

同时，国际妇女论坛也曾多次表扬玫琳凯化妆品公司对妇女地位的平等和提升所作出的特殊贡献。

1994年，玫琳凯化妆品公司投资2000万美元，在中国建立了其海外的第一家工厂——杭州玫琳凯化妆品生产厂；1995年，玫琳凯（中国）化妆品有限公司在上海正式开业；2006年，投资2亿元人民币、总占地7.2万平方米的“高科技、环保型”亚太生产中心在杭州正式落成；2006年12月1日，玫琳凯（中国）化妆品有限公司顺利获得在华直销的经营许可……到2009年，玫琳凯（中国）化妆品有限公司已经在全国各主要省市开设了分支机构，共拥有9条产品线、200多种产品，包括基本保养品、补充保养品、彩妆品、护肤品、护发品、沐浴护肤用品、防晒用品、香品和男士护肤品等。

这个以粉红色为LOGO主色调的化妆品直销企业，如今已在全世界的40多个国家和地区开设了分公司，销售队伍达200万人，成为了年创利近百亿美元的国际性大公司。

玫琳凯·艾施的创业史和她所取得的巨大成功，使她成为享誉全球的商业风云人物。

由于她在一向由男性主宰的管理世界所取得的杰出成就，玫琳凯·艾施被视为当今世界最成功的女企业家。

她的一生曾赢得无数奖项，美国的《福布斯》杂志将她与美国石油大王约翰·洛克菲勒（Rockefeller）、金融大亨约翰·皮尔庞特·摩根（JohnPiermontMoigan）、汽车大王亨利·福特（JohnHenryFord）、软件大王比尔·盖茨（BillGates）等人相提并论，称他们是200年来20位全球企业界最具传奇色彩并获得巨大成功的人物，而她是其中唯一的女性；她作为唯一的商界人士与科学家居里（Curie）夫人、诺贝尔和平奖的获得者特蕾莎（Teresa）等一同被美国在线电视网站评为20世纪最有影响力的妇女；她是“全国直销协会名誉奖”的第一个获得者；她被美国直销教育基金组织授予“荣誉循环奖”、“活神话”和“霍雷肖·阿尔杰优秀美国公民奖”；她的故事在美国被拍成电影《女人世界》

（Womanworld）…… 玫琳凯化妆品公司的官方网站上这样记载她：“历史的大潮孕育了许多获得成功的商业领袖，可没有任何一位商业领袖能像玫琳凯化妆品公司的创始人——玫琳凯·艾施女士这样拥有如此独特的魅力。

她所取得的成功在美国商业史上写下了令人难忘的一笔，同时也为世界各地的创业女性树立了一个榜样。

” 全球数以百万计的女性因为从事玫琳凯的事业而改变了她们原来的生活。

至今为止，没有哪一家公司能够像玫琳凯化妆品公司这样，全心全意地体现其创始人的价值观。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

从某种意义上讲，玫琳凯·艾施当年凭借50000美元搭建起来的商业帝国，已经成了美国时代精神的象征，而在她成功过程中所经历的风雨，也让很多人从中读出了发人深省的道理。

本书以简洁生动的语言，介绍了玫琳凯·艾施富有传奇色彩的一生，以及她一手建立起来的玫琳凯化妆品公司的发展历程和其卓越的经营管理智慧，充分展示了创始人玫琳凯·艾施的个人魅力以及该公司人性化管理的闪光点。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

内容概要

本书以简洁生动的语言，介绍了玫琳凯·艾施富有传奇色彩的一生，以及她一手建立起来的玫琳凯化妆品公司的发展历程和其卓越的经营管理智慧，充分展示了创始人玫琳凯·艾施的个人魅力和该公司人性化管理的闪光点，从而使读者在感叹这家企业的经营奇迹时，对自身的发展有所启迪。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

作者简介

李野新，中国资深品牌爆冷实战专家，中国生产力协会委员会专家，首届中国企业职业经理人“中国十大最具影响力职业CEO”之一，“中国十大杰出营销经理人”之一。已出版多部作品。

周俊宏，资深咨询与培训专家，自由撰稿人。

已出版《像犹太人一样教子》、《像犹太人一样创业》、《钱道》、《马云谈创业》、《宗庆后谈营销》、《创业必修的十堂课》等多部作品。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

书籍目录

序言 打造女人自己的事业 第一章 45岁,开始创业 由两份清单引发的梦想 还未起步就险些夭折
自信来自母亲的言传身教 被婚姻抛弃的女人 第二章 成功,从玫琳凯直销开始 46平方米开启
成功之旅 意义重大的一周年 创造了直销史上的神话 第三章 在风浪中彰显英雄本色 应对非
法传销的“寒流” 险恶股市中成功突围 挑战“流血”科技 第四章 没有最好,只有更好 多
元化推动企业发展 顾客不是上帝,而是朋友 走进顾客心里 追求永无止境 第五章 矢志不移
,扎根中国 迟来的玫琳凯 在低谷中艰难前进 再一次“从零开始” 守得云开见月明 “时
时处处”的愿景 第六章 争当榜样,从我做起 时间是用来投资的 销售第一 领导者的步调
营造家庭氛围 做多听少说的领导者 注意命令的方式 第七章 “P”和“L”理念 全方位的培
训 粉红色的激励 “三明治”式的批评策略 没有人不可取代 公平透明的晋升机制 员工是
公司的首要资产 第八章 为后人留下的宝贵遗产 女性事业的典范开拓者的离世 玫琳凯精神的延
续 世界的活神话 将爱的种子深植于中华大地 丰富女性人生 黄金法则 乐施精神 家庭
优先原则 热情可以移山 著书立说的渊源与影响 第九章 如果你也想成为玫琳凯人 端正态度
面带微笑 树立目标 行动起来 坚持到底不放弃 附录一 玫琳凯语录 附录二 玫琳凯大事记
主要参考文献

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

章节摘录

第一章 45岁,开始创业 被婚姻抛弃的女人 玫琳凯·艾施一不小心就这样尝到了推销的甜头,想想自己的打字员工作,不仅工作时间长,而且上班时间相当死板。

但是做图书销售员就不一样了,因为它不严格限定你工作的时间,而只看你的销售业绩。

这一特点对玫琳凯·艾施的好处是,她可以在孩子需要她的时候随时守候在孩子的身边。

在权衡了利弊之后,玫琳凯·艾施辞去了打字员的工作,开始专心做起了图书推销员。

玫琳凯·艾施的销售职业生涯就这样被一次偶然的事件开启了,当时选择这一行业,主要是因为生活所迫,事实上,她从没有想过自己会以此为生,更不用说在这方面开创自己的事业了。

有时候,成功往往就是这样出于偶然。

是金子在哪里都会发光。

在此后短短几个月的中作中,玫琳凯·艾施凭借着她坚韧的性格和善于与人交往的优势,创下了2.5万美元的图书销售额!

这让玫琳凯·艾施再次证明了自己的能力,在此基础上,玫琳凯·艾施决定改变方向,这一次,她把目光放在了直销家用器皿和清洁剂的斯坦利家用产品公司上。

在这里,我们有必要先了解一下直销的概念。

世界直销协会对于直销的概念是如此定义的:直销是指在同定的零售店铺以外的地方(例如个人住所、工作地点或者其他场所),由独立的营销人员以面对面的、通过讲解和示范的方式将产品和服务直接介绍给消费者,进行消费品的行销。

简单地说,就是生产厂商把产品的销售柜台延伸到了顾客家中。

即通过直销员,直接把产品送到有消费需求的顾客手中。

早在远古时期,人们进行商品交换之后首先学会的就是直销。

所以说,直销实际上是最古老的商品销售方式之一。

现在,我们将凡是不经过批发环节而直接零售给消费者的销售形式,都称之为直销,直销的方式包括电视销售、邮购、自动供货机、目录销售、登门销售等等。

与传统的分销相比,这种销售方式省去了很多中间环节,因此也就节约了许多中间的费用。

从而降低了产品的价格,使消费者和厂家双方都获得了利益。

斯坦利家用产品公司采用的就是这样一种直销模式。

玫琳凯·艾施的能力在她成为这家公司的直销员后,可谓是英雄有了真正的用武之地,她的业绩不仅优秀,而且还经常是公司的销售冠军。

为了不断地激励自己努力工作,玫琳凯·艾施把自己每周要销售的产品数量作为一个目标写在家中卫生间的镜子上,以便自己每天早上起床时就能看到。

在一连串的惊人业绩下,玫琳凯·艾施很快就被提升为公司的销售经理,但是由于她是女性,所以工资比同级别的男性要低得多。

而且,在这个“男人的天下”,玫琳凯·艾施的许多合理性意见总是会遭到男同事和老板的嘲笑,他们不屑一顾地说:“玫琳凯,你真是妇人之见!”

玫琳凯·艾施悲哀地感觉到,自己的才能被掩盖了。

就在玫琳凯·艾施因此而郁闷不已的时候,丈夫罗杰斯出征回来了。

然而归来的丈夫并没有给予玫琳凯·艾施精神和经济上的任何支持,反而绝情地向她提出了离婚。

尽管在此前玫琳凯·艾施与丈夫的婚姻生活并不算美满,但对于一个结了婚并且已经有了三个孩子的女人来说,这实在是一桩痛苦的事情。

这次婚姻的失败对玫琳凯·艾施的打击很大,若干年后,她依然毫不掩饰当时的心情:那真是一生中的最低谷。

那时我已经变得愿意尽心尽力去做一名好妻子和母亲,然而就在那天我尝到了完完全全失败的滋味。这是我一生中遭受到的最大的打击。

如果要问母亲遗传给玫琳凯·艾施的最重要的基因是什么,那就是乐观。

小时候,母亲总是鼓励玫琳凯·艾施展望未来:“你绝不可能每一次都是最棒的。”

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

接受失败，学会如何从失败中走出来，你才能继续前进。

” 婚姻的失败曾经让玫琳凯·艾施痛彻心扉，但并没有完全消磨掉她的意志，因为伤心与绝望可不是玫琳凯·艾施的风格。

1938年，玫琳凯·艾施成了一位有着三个孩子的单身母亲，生活过得异常艰苦。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

媒体关注与评论

她，就是玫琳凯化妆品公司的创始人 ——玫琳凯·艾施。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

编辑推荐

谁会相信一个已经45岁的女热还会在她的后半生做出什么大事业呢？然而在47年后的今天，却没有人再敢轻视她及她的公司。

玫琳凯语录 上帝第一，家庭第二，事业第三。

坚持下去，永不回头，你所有的梦想都会实现。

我们不单是把产品卖给消费者，更重要的是为消费者提供一种服务。

每一个成功者都是行动家，而不是空想家；每一个赚钱的人都是实践派，而不是理论派。

付出你自己，伸出助人的手，与人分享我们优秀的成果。

只有通过给予别人，我们才能在生活中得到回报，这就是收获的法则，这就是十倍增的法则。

如果你不愿意付出，尽管有所增值，但你将一无所获。

长期以来，我一直对女性的能力深具信心，而我的人生目标之一，正是通过一种提升自信心及乐施精神的哲学，来帮助女性了解她们的伟大。

<<玫琳凯和她的美丽梦工厂>>

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>