

《隐藏在杯子里的秘密（高乐雅击败星巴克的商业智慧）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2011年01月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787506040501

内容简介

在本书中，曾带领着澳大利亚的高乐雅咖啡取得惊人业绩的彼得·欧文(PeterIrvine)将同我们分享能够让我们实现美好愿景的20条宝贵建议。

在创办高乐雅咖啡之前，彼得·欧文曾长期从事广告行业并且帮助打造过麦当劳等许多知名品牌。在本书中，他将为我们——讲述那些伟大成功背后的故事。

作者简介

彼得·欧文是一位成功的作家、商人和励志演说家。演讲范围涉及市场营销、特许经营、愿景建立以及赞助等诸多商业话题。彼得有30多年广告行业从业经历，他主要供职于总部位于悉尼的恒美广告公司，并且最终担任了该公司的常务董事。

如今，他们已经在世界35个

目录

结论

第1章 确立愿景

第2章 管理成功

第3章 跳出你的“舒适区”

第4章 迎接挑战

第5章 坚持到底

第6章 管理员工

第7章 要勇敢地做你自己

第8章 市场营销

第9章 不断学习

第10章 善始善终

第11章 穷则思变

第12章 轻装前进

第13章 保持积极心态

第14章 克服消极倾向

第15章 诚实正直

第16章 家和万事兴

第17章 合伙经营

第18章 给自己找一个教练

第19章 回报社会

第20章 特许经营

未完待续
支持慈善和公益事业
鸣谢
关于作者
推荐书目

媒体评论

《隐藏在杯子里的秘密》通过日常工作中的大量案例为我们提供了切实可行的商业建议。这些案例和建议将会令你深受启发、倍感鼓舞。
——《纽约时报》畅销书作家约翰·c·马克斯韦尔(John C. Maxwell)

在线试读部分章节

第1章 确立愿景

如果没有了愿景，人们将失去方向。

对于我们中的大多数人来说，最大的危险并不是我们的目标高不可攀，而是目标低得唾手可得。

——米开朗基罗

没有愿景的民族将要走向灭亡……

——《箴言书》

海伦·凯勒(Helen Keller)是美国伟大的作家和社会活动家，在1岁半的时候，她因为发高烧而最终丧失了全部的听力和视力。后来，海伦曾说：“双目失明者是很不幸的，但是，比他们更不幸的是那些拥有视力但却没有梦想的人们。”那么，你的梦想是什么呢？你有没有考虑过5年、10年或者20年之后自己将做出一番怎样的事业？

在开始经营高乐雅咖啡之前，我们就列出了公司的愿景、宗旨和价值观。这样，我们的职员和我们的客户都能够清晰地知道我们的发展方向和追求的目标。我们的愿景是要“成为澳大利亚最受尊敬和最受欢迎的咖啡公司”。在当时，这是一个相当大胆、相当具有挑战性的目标，但正因为有了这样一个目标，我们所有人才可以团结一致、共同奋斗。

在刚刚开始“处女航”的时候，我们认为在最初的10年里无论打算开设多少家分店——不管是100家、50家还是10家——都是一个大胆的，甚至遥不可及的愿景。如今，10年时间刚刚过去，仅仅在澳大利亚我们就开设了450多家分店。我们清楚地看到我们已经取得了显著的成绩，而且这个成绩显然已经超出了最初的预期。

事实上，在2005年2月份的时候，我们不仅从美国购买了高乐雅咖啡在全球的特许经营权，而且还拥有了对我们所有分店的供货权——其中，有15个国家中的14个特许经营权是直接继承过来的。因此，我们的愿景就随之发生了变化：“要成为全世界最受尊敬和最

受欢迎的咖啡公司。”

这仍然是一个大胆的、具有挑战性的目标，但是，高乐雅咖啡正在一步一步地将它变成现实。这个愿景不仅影响着我们的雇员和我们所提出的战略规划，而且也影响着实现这个愿景所需的资金投入和行动方案。回想创业的初期，在澳大利亚，并没有人知道高乐雅咖啡，因此，我们不得不从头开始打造我们的品牌。在接下来的许多年里，通过我们的零售渠道——即遍布澳大利亚的分店以及市场营销和公共关系方面的努力，我们确立了高乐雅在全国的品牌意识。

.....

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)