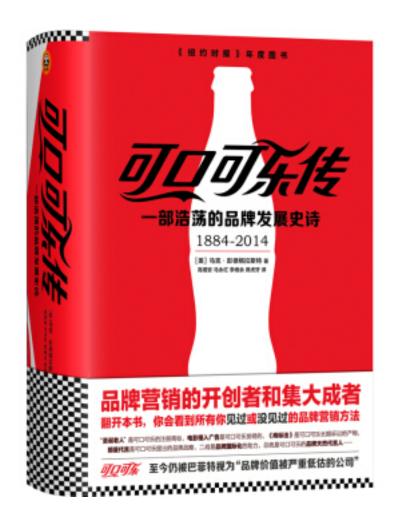
可口可乐传:一部浩荡的品牌发展史诗



可口可乐传:一部浩荡的品牌发展史诗_下载链接1_

著者:[美] 马克・彭德格拉斯特(Mark Pendergrast) 著

可口可乐传:一部浩荡的品牌发展史诗 下载链接1

标签

评论

价格很实惠,宝贝质量挺好的,速度也快!包装看起来很好,包得很用心,很喜欢了,忠心地感谢你,让我买到了梦寐以求的宝贝,太感谢了!京东商城就是好,好,送货速度快,售后很满意,我将一如既往的支持京东商城。希望京东越来越好。加油

 看视频吧,不够,还得再买一些,在京东购物,放心点,不容易买到假货
 强迫症患者不能接受的事情,希望以后书本可以厚点包装,防撞!

书很好,物流超赞。

京东商城的快递配送速度很快,昨天下的单,结果第二天就到,牛!京东自营快递小哥服务态度很好!京东商城做图书活动时候买的,性价比很高,邮件包装很结实,图书全是新书,图书的印刷和包装很精细,我很喜欢!这些图书是自己精心挑选经典著作,希望看看对生活会很有帮助。同时京东商城图书馆有很多书籍都没货了,也不进行补货好可惜!我订阅了发现补货速度很慢,感觉补货速度不太好。

此用户未填写评价内容

收到货后,拆开包裹,我激动万分。不知道为什么,我现在诗兴大发,请允许我背一下出师表:先帝创业未半而中道崩殂,今天下三分,益州疲弊,此诚危急存亡之秋也。然侍卫之臣不懈于内,忠志之士忘身于外者,盖追先帝之殊遇,欲报之于陛下也。诚宜开张圣听,以光先帝遗德,恢弘志士之气,不宜妄自菲薄,引喻失义,以塞忠谏之路也。宫中府中,俱为一体,陟罚臧否,不宜异同。若有作奸犯科及为忠善者,宜付有司论其刑赏,以昭陛下平明之理,不宜偏私,使内外异法也。传中侍郎郭攸之、费祎、董允等,此皆良实,志虑忠纯,是以先帝简拔以遗陛下。愚以为宫中之事,事无大小,悉以咨之,然后施行,必能裨补阙漏,有所广益。将军向宠,性行淑均,晓畅军事,试用于昔日,先帝称之曰能,是以众议举宠为督。愚以为营中之事,悉以咨之,必能使行阵和睦,优劣得所。亲贤臣,远小人,此先汉所以兴隆也;亲小人,远贤臣,此后汉所以倾颓也。先帝在时,每与臣论此事,未尝不叹息痛恨于桓、灵也。侍中、尚书、长史、参军,此悉贞良死节之臣,愿陛下亲之信之,则汉室之隆,可计日而待也。

嗯,京东质量挺好的,就搞活动的时候买了,优惠力度比较大,价格更便宜的,下回搞 活动技术还会继续买。

非常感谢京东商城给与的优质的服务,从场仓储管理,物流配送等各方面都是做的非常好的,送货及时配送也非常的热情有时候不方便收件的时候也安排时间另行配送,同时京东商城在售后管理上也非常好的,以解客户忧患,排除万难,给于我们最好的购物体验(?▽?)—如既往的相信京东的品质! Thank you very much for the high quality service, jingdong mall is giving from a warehouse management, logistics and so on various aspects are doing very good, delivery in time distribution is also very enthusiastic sometimes not convenient receipt also arrange time distribution separately, jingdong mall in after-sales management at the same time also is very good

小兔子要上床睡觉了;它紧紧抓著大兔子的长耳朵,要大兔子好好地听它说。 "猜猜我有多爱你?"小兔子问。"噢!我大概猜不出来。"大兔子笑笑地:

"我爱你这么多。"小兔子把手臂张开,开得不能再开。 "我爱你这么多。"小兔子把手臂张开,开得不能再开。 大兔子有双更长的手臂,它张开来一比,说:"可是,我爱你这么多。"

小兔子动动右耳,想:嗯,这真的很多。

"我爱你,像我举的这么高,高得不能再高。"小兔子说,双臂用力往上撑举。

"我爱你,像我举的这么高,高得不能再高。想:希望我的手臂可以像大兔子一样。 大兔子也说。??这真的很高,小兔子

小兔子又有个好主意,它把脚顶在树干上倒立了起来。他说: "我爱你到我的脚趾头这

大兔子一把抓起小兔子的手,将它抛起来,飞得比它的头还高,说:"我爱你到你的脚 趾头这么多。

小兔子笑了起来,说: "我爱你像我跳得那么高,高得不能再高。"它跳过来又跳过去。大兔子笑著说: "可是,我爱你,像我跳得这么高,高得不能再高。"

他往上一跳,耳朵都碰到树枝了。

跳得真高哇——小兔子想——真希望我也可以跳得像它一样高。

"我爱你,一直到过了小路,在远远的河

消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目。 然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲。使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食,凑齐银两,倾吾之所有而能买。东 哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零,可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让 一世界充满爱。待打开包裹之时,顿时金光四射,屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀哉!此宝乃是天上物,人间又得几回求!遂沐浴更衣,焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已,故生此宝物款型及做工,超高性价比之慨,且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌。吾消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目。然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲。使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩 食,凑齐银两,倾吾之所有而能实。东哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零, 可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时,顿时金光四射,

屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀哉!此宝乃

书的质量特别好,都是正版,价格也实惠,一次买了很多,够看一阵子了

是天上物,人间又得几回求!

好的不错吧

书很好加入群,高效速读书友1群193666605和高效和快速阅读书友群182166669讨论下

买了这么多年,所谓阅商无数,但与卖家您交流,我只想说,老板你实在是太好了,你的高尚情操太让人感动了,本人对此卖家之仰慕如滔滔江水连绵不绝,海枯石烂,天崩地裂,永不变心。交易成功后,我的心情是久久不能平静,自古英雄出少年,卖家年纪轻轻,就有经天纬地之才,定国安邦之智,而今,天佑我大中华,沧海桑田5000年,神州平地一声雷,飞沙走石,大雾迷天,朦胧中,只见顶天立地一金甲天神立于天地间,花见花开,人见人爱,这位英雄手持双斧,二目如电,一斧下去,混沌初开,二斧下去,女娲造人,三斧下去,小生倾倒。得此大英雄,实乃国之幸也,民之福,人之初也,怎不叫人喜极而泣……看着交易成功,我竟产生出一种无以名之的悲痛感——啊,这么好的卖家,如果将来我再也遇不到了,那我该怎么办?直到我毫不犹豫地把卖家的店收藏了,我内心的那种激动才逐渐平静下来,可是我立刻想到,这么好的卖家,倘若别人看不到,那么不是浪费心血吗?经过痛苦的思想斗争,我终于下定决心,牺牲小我,奉献大我。我要以此评价奉献给世人赏阅,我要给好评……评到所有人都看到为止!

很好,不错,还没看还没看,挺好,不错,还没看,不知道凑够二十个字没有,反正京 东就那样

一直很喜欢在京东买书,书都是正版,而且经常搞活动,买起来很便宜。读书使人明智 ,多读书,做有书香的人

在六到七折的基础上,满一百减五十,也就十多元一本,太过瘾了,非常满意!

京东自营图书就是给力0.0

可口可乐的发展历程堪称一部品牌发展史诗,这个年销逾6000亿件产品的商业帝国,正是过去130年商业品牌的典范。

¹⁹世纪末,默默无闻的化学家约翰·彭伯顿在实验室中制造的保健饮品,经过130年发展,已经成为广为人知的品牌,知道"Coca-Cola"这个词的人仅比知道"OK"的少。从默默无闻到广为人知的130年间,品牌就是这家企业一直长盛不衰的秘密所在。可口可乐的发展历史是一部浩荡的品牌发展史诗,更堪称一个无与伦比的商业推广案例。它展示了在不同市场状况下,品牌保持稳固增长和高速发展的恢宏画卷:在金融危机和经济景气中同样稳固发展品牌;在战争时期和战后重建时代都能增强品牌知名度;在声誉危机和市场萎缩时同样壮大品牌影响力;在政府调控和用户需求降低时都能开发高占有率的新产品……与此同时,凭借无与伦比的品牌影响力,可口可乐公司也与无数历史事件、流行风潮和文化现象一起,成为了商业和历史不可分割的一部分。

	艮
 口碑营销,品牌战略,经典案例	

买了可能也不看,就是喜欢收藏书,办理plus 赠送畅读一边看书,一边听书

中文版《亚里士多德全集》共十卷,包括迄今所发现的亚里士多德的全部著作48种和一些残篇。它是自西方哲学进入我国百余年来第一部西方古典哲学家的全集,在国际上也是德、英、法、日等文以外的少数《亚里士多德全集》现代语译本的一种。它以柏林皇家科学院的标准本为依据,直接由希腊文翻译为中文,并完全按照国际惯例进行页码编排。全集前面有一个总序,全面地阐述了亚里士多德哲学的基本精神,以及译文依据的版本,亚里士多德著作的传播及现存状况,翻译亚里士多德著作所遵循的根本原则。全集出版后产生广泛影响,1998年获教育部第二届人文社会科学优秀科研成果一等奖,1999年获国家社会科学基金项目优秀成果一等奖和第四届国家图书奖

质量满分,物流满分,内容满分。。。质量满分,物流满分,内容满分。。。

重要说明|:

本邮件仅表明销售方已收到了您提交的订单;销售方收到你的订单信息后,只有在销售方将您的订单中订购的商品从仓库实际直接向您发出时(以商品出库为标志),方视为您与销售方之间就实际直接向您发出的商品建立了合同关系;

如果您在一份订单里订购了多种商品并且销售方只给您发出了部分商品时,您与销售方之间仅就实际直接向您发出的商品建立了合同关系,只有在销售方实际直接向

您发出了订单中订购的其他商品时,您和销售方之间就订单中该其他已实际直接向您发出的商品建立了合同关系。

您可以随时登陆您在京东注册的账户,查询您的订单状态。更多内容请见最新的京东网站用户注册协议及京东网站各类购物规则,我们建议您不时地浏览阅读。 账户安全提醒:

互联网账号存在被盗风险,为了保障您的账号及资金安全,京东提醒您访问 我的账户> 账户安全,尽快启用所有安全服务。

模式非常具专业性的著作。 在沃尔顿创立沃尔玛的过程中,其创意之新,总叫读者称奇:沃尔顿开创了许多领先的 经营管理理念:价格性差异、扁平化管理、标准模式、精准营销、供应商战略……此外 ,沃尔顿用幽默有趣的语言写就本书,让读者全完没有阅读一般财经管理书籍的负担, 反而在简洁生动的阅读中,把管理的秘诀映入脑海,也因此更能灵活运用这些秘诀。 翻开本书,学习山姆·沃尔顿改变世界商业形态的经营哲学。

我是puls,我骄傲,经常网购,总有大量包裹收,感觉写评语花掉了大量的时间和精力

,所以在一段时间里,我总是不去评价,或者是随便写,但是我又总觉得好像对不住那些辛勤工作的卖家,仓管,客服,老板,于是我写下这一-小段话给我觉得能拿到五星好评卖家的宝贝评价,以示感谢。首先宝贝性价比很高,我先试用再评价的。虽然宝贝不一定是最好的,但在价位里面绝对是表现最棒的,京东的配送绝对是一流的,送货速度快,服务态度好,每样东西都送货上门,希望京东能再接再厉,做得更大更强,提供更好更多的东西给大家,为京东的商品和服务点赞。

很好,做活动很划算~

知识就是力量,知识创造财富

1962年,山姆·沃尔顿向亲人借钱建立了头一家沃尔玛零售店;如今,沃尔玛成为了"《财富》世界500强"排名前列的公司。依靠沃尔顿独到的经营哲学,沃尔玛年营业额超过5000亿美元,跨越了电信、能源、金融行业的巨头,成为人类历史上庞大、有权力的企业。沃尔玛的成功,使沃尔顿家族的总资产超过1600亿美金,几乎是世界首富比尔·盖茨资产的两倍,富甲美国。

想要真正学习沃尔玛的创业精髓,你只需要阅读1本书:《富甲美国:沃尔玛创始人山姆・沃尔顿自传》,沃尔玛创始人亲笔撰述的回忆录,真正深入了解沃尔玛精神和运作模式非常具专业性的著作。

在沃尔顿创立沃尔玛的过程中,其创意之新,总叫读者称奇:沃尔顿开创了许多领先的经营管理理念:价格性差异、扁平化管理、标准模式、精准营销、供应商战略……此外,沃尔顿用幽默有趣的语言写就本书,让读者全完没有阅读一般财经管理书籍的负担,反而在简洁生动的阅读中,把管理的秘诀映入脑海,也因此更能灵活运用这些秘诀。翻开本书,学习山姆·沃尔顿改变世界商业形态的经营哲学。

理查德·布兰森,特立独行、离经叛道的"狂人",英国私有企业维珍集团的创始人兼董事长,传奇企业家。乔布斯将其视为偶像,特斯拉CEO马斯克和微软创始人保罗·艾伦追随他进入太空探索领域。他为谷歌创始人拉里·佩奇主持婚礼;他驾驶热气球飞越大西洋;为非洲濒危动物修建动物保护区;在海湾战争期间进入巴格达接回人质;打赌失败后扮成空姐为乘客服务;开坦克车辗过放在时代广场上的可口可乐……他涉足唱片、航天、航空、铁路、饮料、银行、保险、化妆品等400多个行业,疯狂的颠覆了他所进入的所有行业,铸就全球"单一品牌跨产业经营"的典范——维珍集团。许多人看来,理查德·布兰森喜欢惹是生非、与世人格格不入,是一个另类的企业家,但只有不墨守成规、不安于现状的"狂人",才能真正改变世界。翻开本书,追随理查德·布兰森,加入改变世界的队伍。

此书不错,受益匪浅,运送也得当,书脚保护不错!

大败局里的风云人物 人生的大起大落之间勇于担当责任的人才能东山再起 很好很好很好很好很好 不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错

之前买了一本,看的差不多了,又买了另一本,再来学习学习!!话说你用的什么牌子的透明胶,我真心撕不烂,叫我怎么重复利用

内容介于中等以上可阅读收获。浅显易懂、主要阐述要坚持自己的主见、贯彻到底、不受动摇。也得有事物走向的前瞻性,精确调整出正确的方针。 纸张质量非常普通,字体是大字、越两小时即可读完。 此书读完能深刻察觉我住的地方365二四便利店是在照搬七天。 有想开便利店过类似小型社区超市的读此书会有一定收获的。

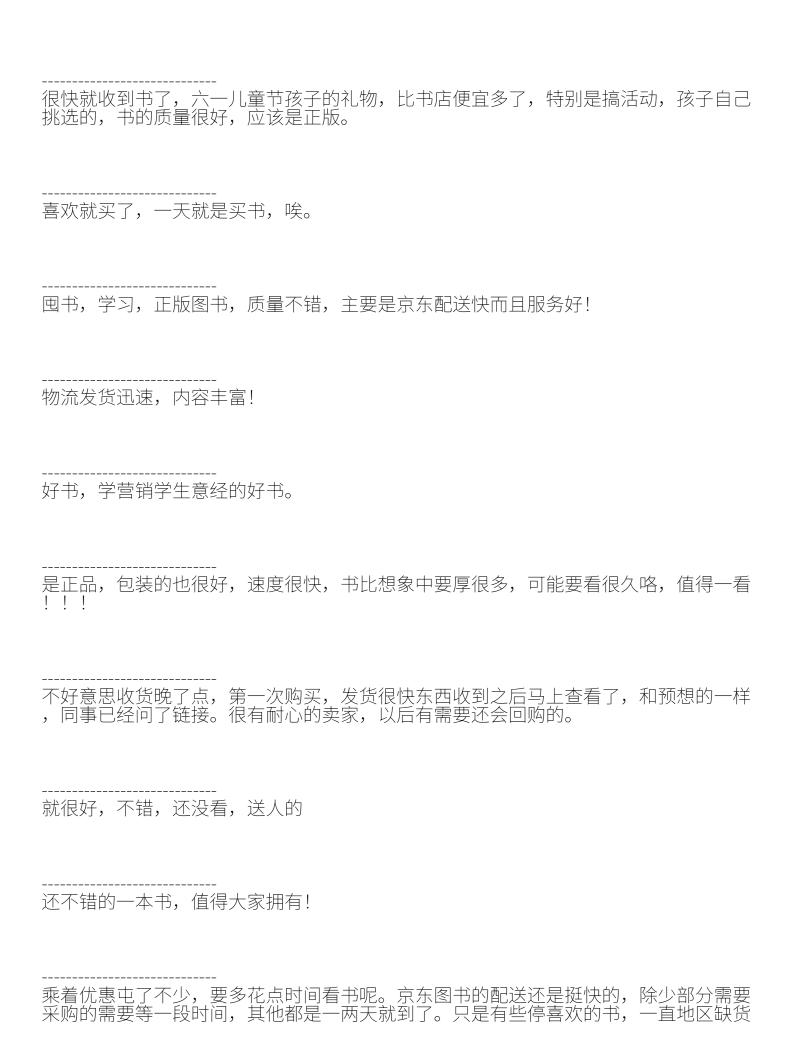
这本书不错。赶上423世界读书日。京东满一百减五十。一次性买了好多本。现在就到 货了。物流给力。五星好评。

书的质量特别好,快递包装也很好,没有破损,两大箱子,沉甸甸的,赶上活动买了一大堆,够看好久好久了,都是很喜欢的书~真的好开心啊!感觉赚到了~~~~人丑就要多读书,哇哈哈哈哈哈

吾消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目。然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲。使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食,凑齐银两,倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零,可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时,顿时金光四射,屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀哉!此宝乃是天上物,人间又得几回求!遂沐浴更衣,焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已,故生此宝物款型及做工,超高性价比之慨,且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范,忠义之商贾。

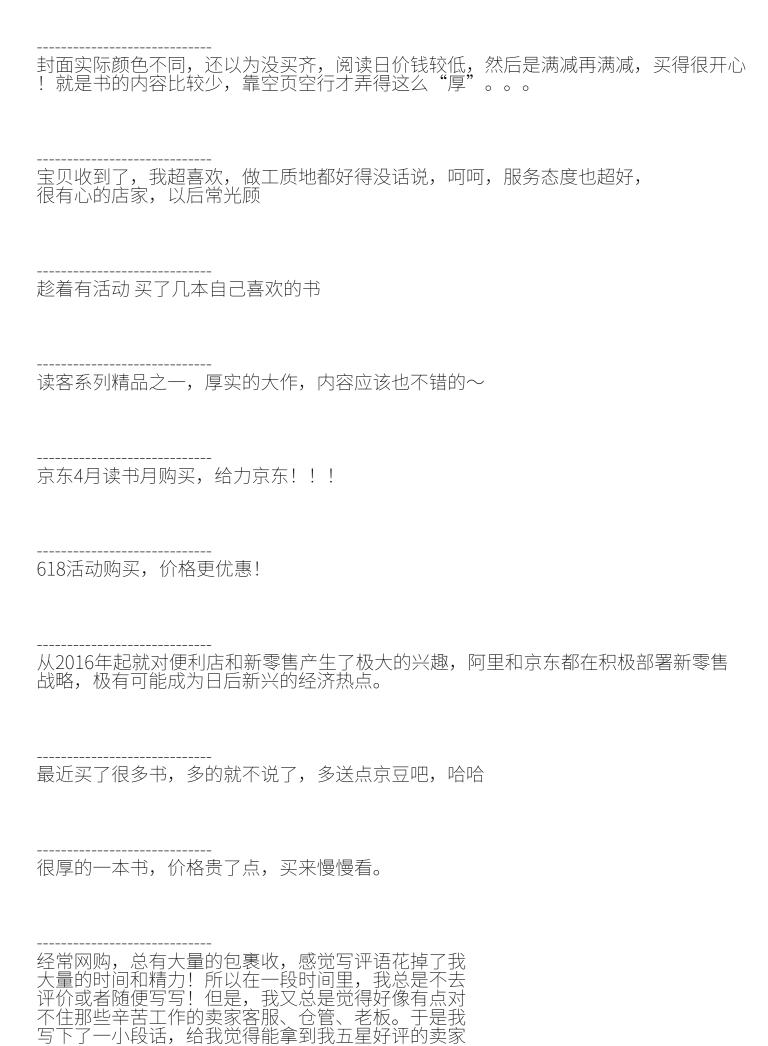
东西收到了,包装完整,就是纸有点薄,物流很快。支持京东,好评。

看起来就很大本,值。毕竟只是买来收藏的。书我都买了你竟然还要我看,(滑稽



 写的如何一步步做大做强,挺好的,便利店的哲学
物流快,书的质量好,了解一下可乐帝国的传奇!

,可惜。希望京东办得越来越好3Q

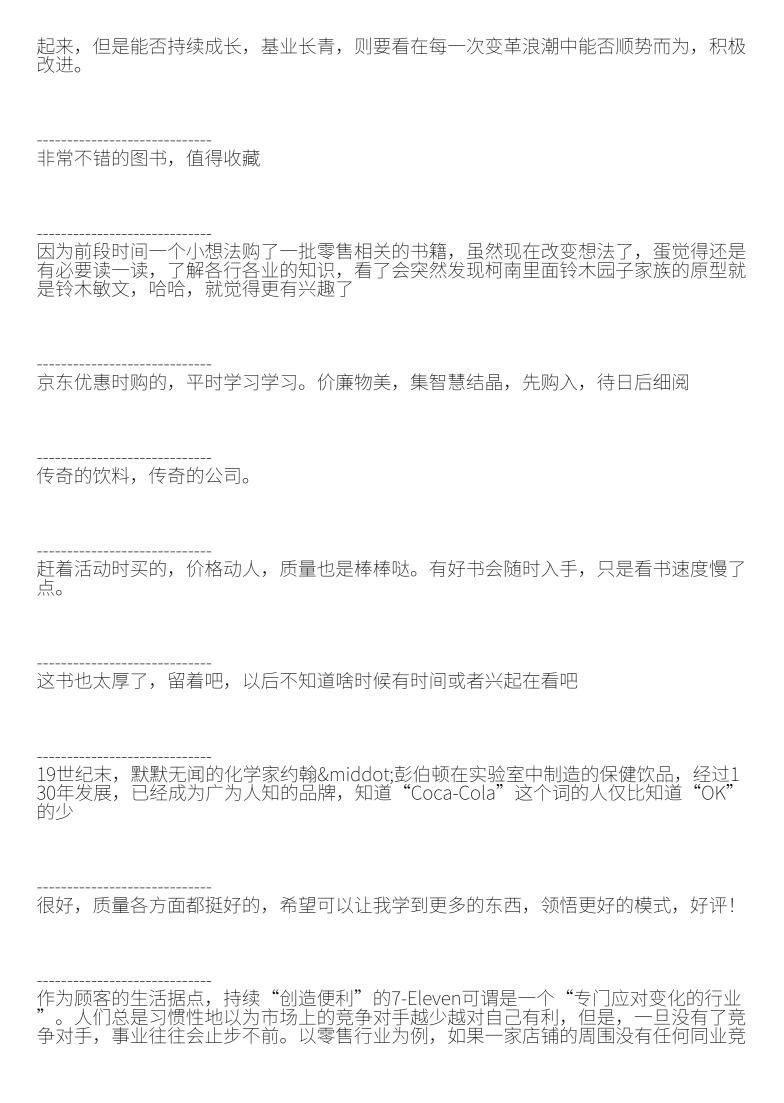


的宝贝评价里面以示感谢和尊敬!首先,宝贝是性价 比很高的,我每次都会先试用再评价的,虽然宝贝不 一定是最好的,但在同等的价位里面绝对是表现最棒 的。京东的配送绝对是一流的,送货速度快,配送员 服务态度好,每样东西都是送货上门。希望京东能再接再厉
读客的小说现在越来越好了

它就像零售业江湖的少林武当,是很多有志于这一行者的圣地殿堂。而这本书给了你叩开神庙山门的机会。更何况,是沃尔玛的开山祖师亲自为你传授关于零售的秘技心法。打开这本书就像登上了山姆·沃尔顿的老飞机,一边巡视他引以为傲的零售帝国,一边听这个戴着棒球帽的老爷子坦诚幽默地跟你说:来,年轻人,让我们聊聊零售。对我这个同样在零售业探索了十数年的人来说,每每因为在书中找到许多共鸣而欣喜。如今此书再版,揽卷重读,沃尔顿先生很多睿智的判断依然会让我有所触动。
可口可乐的历史,一直在延续

本书讲述了沃尔玛成功的两大战略,第一是小镇战略,第二是科学运营和自建物流。如果说小镇战略是沃尔顿误打误撞遇到的发展机会,那么运营和物流,就是沃尔顿精心布局的战略。任何企业的成功都不是一蹴而就的,赶上一个好机会,很容易就能迅速发展

刚到货就来评价了,活动时买的,价格合适!好好好!



争者,那么顾客可能只是由于受到交通上的限制,无奈地进店消费,久而久之,店铺经营者将变得得过且过,产生@懈怠的情绪,失去对产品和服务进行变革创新的动力。我逐渐掌握了有助于经营的两个基础的学科知识——统计学和心理学。想提高数据的准确性,统计学是必不可少的。另一方面,要想保证采访的客观性,避免提出具有主观诱导倾向的问题,心理学的知识也不可或缺。因此,为了能够在工作中熟练运用统计学和心理学,我不分昼夜地拼命吸收这两门学科的知识。无论发生什么都要认真对待,这就是工作的真谛。我坚信人生没有无法完成的事,如果一直踏踏实实地做好本职工作,眼前的道路必定会打开。虽然人们普遍信奉"大者为佳",然而我所理解的经营在于方式方法,核心因素是产品的品质和服务的内容,与店铺规模的大小并无直接联系。

很厚的书,但通俗易读,值得推荐。

好奇可口可乐的发家史不过还没看?

包装很好,是正版书籍、

全球便利店连锁公司7-Eleven的创始人——铃木敏文,结合40多年的零售经验,为您讲述洞察顾客心理的成功秘诀:不要为顾客着想,而是要站在顾客的立场上思考;比起优点,顾客往往更容易记住卖家的缺点;

消费市场处于饱和状态时,只有当消费者亲眼看到具象的产品,才能察觉自身的潜在需求;顾客并非不愿购买,他们只是期待产品能够带来"合理化购买的理由"。

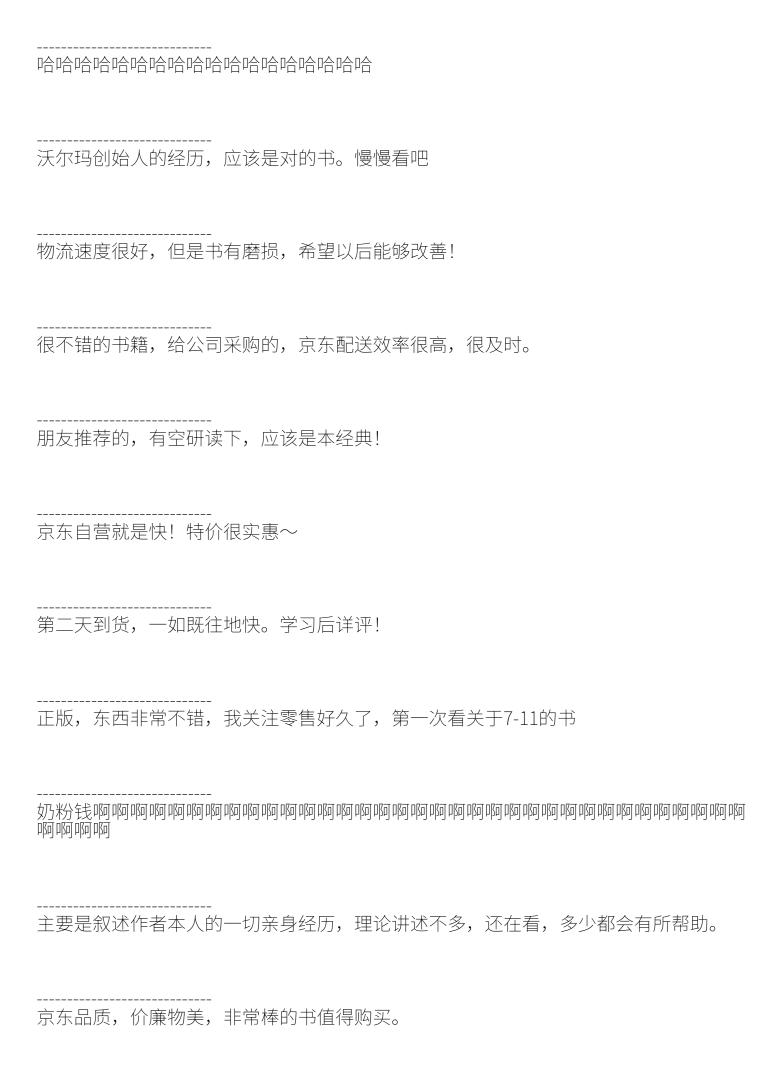
铃木敏文的很多创新,现在已经成为商界常识,本书把那些不可思议的零售创新娓娓道来。关于零售的一切:选址、订货、销售、物流、管理·····他一次又一次地在一片反对声中创造出零售界的新纪录。看铃木敏文为您献上一系列经典、全面、实用、通俗易懂的零售哲学。

心情郁闷复杂,希望能多看些书提神

买了好多,给自己充电,哈哈,还没来得及看,得慢慢充

活动时买很划算,看看可口可乐的商业历程

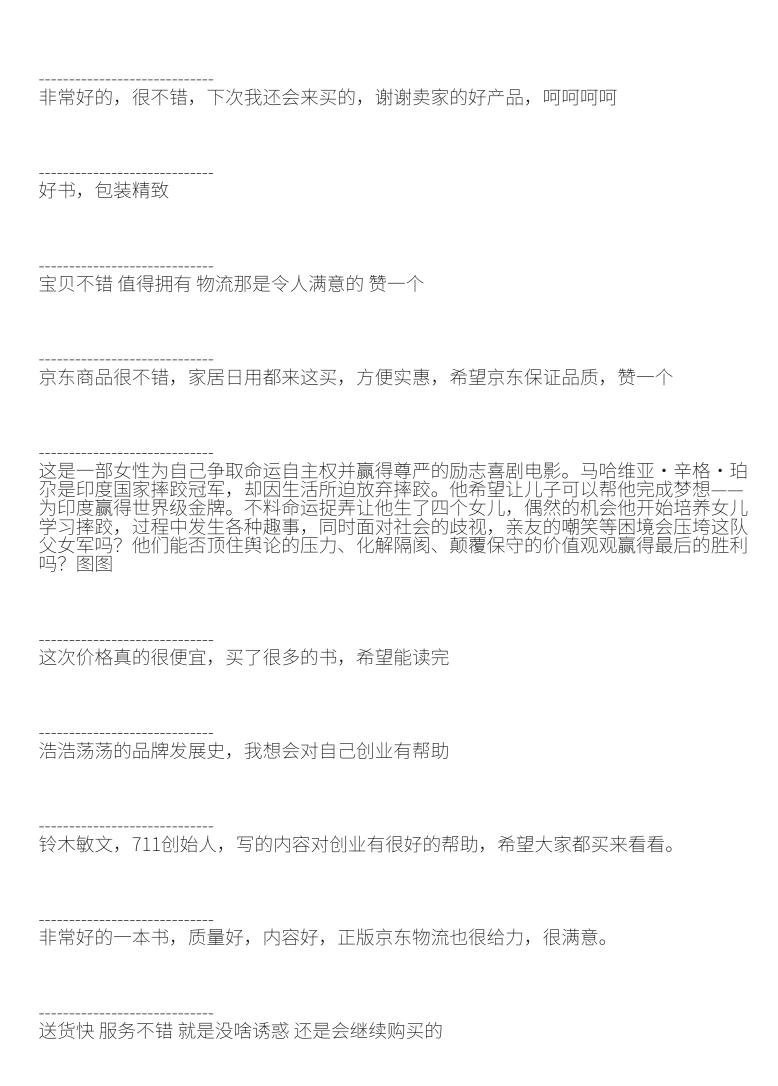
帮朋友买的,自己没有看。包装完好,送货快捷,很好
收集可乐的铝罐300多种,这书能了解更多可口可乐的历史,非常好!



零售即心理战,做到持续给客户附加值

2
学习下便利店老板的经营思路

 赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞赞



超厚的一本书,浩浩荡荡100多年的品牌历史。

活动力度跟以前是比不了了,但是书还是挺好的。

可口可乐传:一部浩荡的品牌发展史诗_下载链接1_

书评

可口可乐传:一部浩荡的品牌发展史诗_下载链接1_