# 《富甲美国读后感》

一个从小小的零售小卖铺，到一个全世界仰望的庞大公司。从零到无穷大的过程中，有什么推动着这一切的改变；背后的能量，肯定是来自于每个一个去沃尔玛里购物的客户；每一个对沃尔玛信任的客户。除了客户的信任外，还有就是对客户的需求的满足，做到了最好，至少来说是对其他的零售商的都要好。才能获取涟源不断的客源与信任。而这一切如何做到。如何把控客户的需求，与满足客户需求的服务，是逃不开的课题；带着这些疑问，我富甲美国得到了不一样的答案。

重视每一分钱;每一分钱的花费，都会从会让客户去买单；这点从客户角度去思考问题，如何帮客户省下更多的钱，产生的价值；从而形成一个强大的竞争力。每一份钱的重视，也是对事情的粒度的把控，对越小的事物的把控，操作空间就更大，成本控制就更轻松。同时能赚到更多的钱。控制空间粒度越小，生存空间就越大，容错的空间也就越大；

改变行业面貌的规律;改变，从来都是有风险的，而不改变，从长远来说风险更大；所以我们所处的行业，也是不断的变化，不断的变革，迎接或引领改变大破常规才有更好的出路。墨守成规只能解决眼前的问题，而面对时代的变化，将带来更大的风险。变革才是有出路，但是不是麻木混乱因为变革而变革；而应该看清当前，接收新事物，把不同的事物的优点相互融合才能有更好的变革。当然每个变革都是风险，而这些风险与不变的面前上来说确实更大的风险。不管个人或者组织都是一样的，需要不断的变革带来新的路。为现在而做出改变，是每个企业与个人的面临的路。

一切围绕客户。企业的生存动力来源与客户的消费，不管哪种模式，都里离不开客户参与。因此变革的是不断的围绕着客户去创新去改变。需求来源与客户，最终也是将回归到客户。所以围绕着客户来去做的选择，不会容易发错，并且更能发现新的出路。