

Sears

西尔斯·罗巴克（Sears and Roebuck）公司是一家以向农民邮购起家的零售公司。它的创始人理查德·w·西尔斯在1884年就开始尝试邮购商品，1886年创建了西尔斯邮购公司，开始专门从事邮购业务，出售手表、表链、表针、珠宝以及钻石等小件商品。西尔斯公司顺应市场形势的变化，不断调整自己的营销策略，以惊人的速度发展起来。1900年，当货到付款的销售方式刚刚兴起时，西尔斯公司马上意识到这是一个非常可行的方法，并很快实行“先货后款”的方式。这一变化给西尔斯带来大量的订单，公司在这一年超过了其竞争对手沃德公司，这一年沃德公司的销售额是850万美元，而西尔斯的销售额达到1000万美元。

从1925年开始，西尔斯公司开始进入百货商店的经营。在1925年间，它陆续开设了300多家百货商店，1931年其零售业务营业额超过邮购的营业额。近年来，市场变化巨大，以超级市场、仓储商店、便利店等新型业态发展势头迅猛，百货商店业态逐渐衰落。直到20世纪90年代初，以折扣店起家的沃尔玛公司才超过了西尔斯公司。

西尔斯公司经历了美国社会生活的几次大变革，跟上了潮流，在稳定中增长和发展，成为美国经营成功和赚钱的企业，西尔斯公司虽在采用专业技术领域并无令人瞩目的贡献，但它对美国消费者的购物及生活方式，都产生了很大影响。

“百货王”历经百年不衰，其主要成功经验是：决不墨守成规，而是随着形势变化而变化。农民的需要与城镇消费者又不相同，农民购买力虽不高，总体上却是一个巨大的市场，要开拓这个市场，非采取一套有针对性的经营方式不可，首先是组织生产和提供符合农村需要的商品。其次是要做到价格，供应稳定，产品耐用，还要克服交通不便的困难，准时付货，建立良好的商业信誉。

西尔斯公司于2005年被美国凯马特(Kmart)并购。

本文链接：<https://dqcm.net/wenan/sears-366200.html>