

# 富甲美国读后感与心得 富甲美国读后感(优质5篇)

读后感，就是看了一部影片，连续剧或参观展览等后，把具体感受和得到的启示写成的文章。那么该如何才能够写好一篇读后感呢？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

## 富甲美国读后感与心得篇一

本书作者是沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿，记录了沃尔玛从创立之初到发展壮大乃至全球都有连锁店的过程。当然，做到成功并非是一朝一夕的事情。沃尔玛的发家我觉得有以下几点因素。

最初的山姆大叔从27岁开始经商，32岁已经成为一名非常出色的商人，这几年的经验积累为以后创办沃尔玛打下了良好的基础。

初期的山姆·沃尔顿并非做的是现在的沃尔玛，而是类似于加盟的店铺，但当时他能敏锐的发现另一种折扣的模式，通过不断的与其他供应商合作，拿到了更低的价格。

所以在积累经验的同时，有一个正确的方向，并且不断朝着这个方向去努力，沉淀一段时间，自然能见成效。

1、通过最开始的折扣商店，让他尝到了甜头，并且发现经商中的秘密。

只要是按低于市场价的价格去销售，薄利多销获得的利润反而比市场价所获得的利润要多很多。在现在来看已经属于正常现象，但在当时确实是很具有创新性的举措。

2、通过自助售货的模式，就像我们现在所看到的超市的样子，早在那时候就已经被沃尔玛开始使用，不用被售货员盯着你看，并且远远节约了人工成本。

这样的创新行为，加上折扣，商品的价格就会更低，让沃尔玛在发展过程中不断的打败竞争对手，也上演了一个个爆品被抢购一空的经典。

所有的团队成员，要么是自己家里人，都参与投资与经营；要么是山姆通过一个个店铺观察之后去挖的墙脚，而这些人都具有相同的品质：正直与善良，并且在某一方面都有自己独到的一面，不管是采购，还是谈判。

1、团队有自己的家人，但也不允许从超市里拿东西不给钱。

就像我们现在全国经营的酒窖中，反馈过来有些股东在酒窖拿了酒不付钱，这种现象会导致其他股东也效仿，所谓无规矩不成方圆。

2、费用的节约管理。

每次出差采购，团队成员都要挤在一间房间，即便是已经发展壮大，骨子里就有那种节约意识，省下来的钱就能让商品的价格更低，让客户获得更多实惠，心里永远是客户第一。

结合现在我们酣客，我觉得这些都是可以借鉴并且学以致用的，粉丝经济的初衷也是以顾客体验为第一位。

在公司发展过程中，我们有一个明确的方向，就是让全中国的中年男人和女人都喝健康的酒，健康的喝酒。

在这个方向下，通过团队每一个成员的不懈努力，在供应链同事们不断的创新下（酒瓶，酒箱等），遵守公司所制定的制度，将公司利益永远放在第一位，我觉得，用不了多久，

酣客必将能影响更多的人参与伟业中来。

## 富甲美国读后感与心得篇二

调的霸主——比我富的没我抠，比我抠的没我富！

如果商场是武林，财富实力是武功修为，那么沃尔玛就是少林寺，山姆无疑就是少林寺藏经阁里的扫地僧。那些臭番薯烂鸟蛋，学了两招三脚猫功夫，就自以为高人一等，或欺软怕硬如全真门徒，或为非作歹如星宿老怪，或四处炫技如鸠摩智之辈。而山姆武功冠绝天下，却留着五块钱的发型，在老旧的屋子里扫地。那些人自然瞧不起一个扫地的，因为他们不知道扫地的一出手能让他们满地找牙。

书里山姆的经历给我一个重要体会是：创新没有“学新”重要。总的来说，山姆是一流的实干家，二流的创新家。在零售业，他总喜欢打破常规，因应时势做出各种改变。

可他就是有那种能力，学习你的新想法，做的比你还好。这让我想起腾讯，这种方式说难听点叫抄袭，说好听点叫善于学习新事物。这一点在如今这互联网时代很重要，虽然隐约从道德的角度看是不受欢迎的。

## 富甲美国读后感与心得篇三

关于“产品化”如何落实到具体工作中，在《富甲美国》书中我找到的答案是“以顾客为第一宗旨”。具体来说，就是研发意识的转变。我们应该让研发人员认识到一件事——我们研发一个产品的时候，并不是在完成一个任务或者搞一项研究，我们是在为顾客创造更加美好的生活。也就是说，在研发的方案设计阶段，研发人员应该学会换位思考，把自己当成机器的使用者。

坚持梦想，只要你相信，你爱它，有一天它肯定会回报你，

回报你的梦想。——山姆希望做成一件事，只要能做成那件事，不管怎样的奇思异想他都能接受。……我们博智林处于创业初期阶段，不可避免的会出现一些问题，作为博智林的一员，我应该做到不在困难面前低头，积极主动地迎接挑战，仔细剖析工作中出现的每一个问题，尽自己最大的努力去解决问题。

从《富甲美国》中我学到了财富不是一蹴而就，而是日积月累的结果。我们要学会精打细算，利用好我们手中的每一分钱，要学会勤俭节约。

“学会珍惜每一美元”，这是《富甲美国》里面的主线脉络，是沃尔玛的企业文化，更是沃尔顿先生终身贯彻的经营哲学。作为博智林一员，我们公司刚刚成立，未来的路还很长，同时公司需要投入的资金也是非常庞大的，我们每一位员工都应发扬勤俭节约的优良传统，为公司降低运营成本。

沃尔玛为美国人的生活带来了改变，创造了价值，也许道出了许多零售业从业者的终极梦想，对致力于打造新时代智能机器人餐厅的博智林人来说，同样有着莫大的鼓舞。学习借鉴他人的成功之道，让我们找准目标，不忘初心，求真务实的继续向前迈进。

沃尔玛的故事是一个关于创业的故事，是一个关于冒险、关于努力工作的故事。它深深地根植于美国的乡村小镇，最终走向了全世界，成为了零售业的标杆企业。我们应该学习沃尔玛的成功之路，将公司做强做大。

面对人生路的选择，我们常常容易感到迷茫，对于自己定位的不准确；对于前途方向的难以定位。而文中介绍的主人翁沃马特百货公司创始人萨姆·沃尔顿向我们展示了他认准方向，坚定不移的努力，这正与我的工作性质相一致。作为一个研发人员常常提出一些天马行空的想法，只有拥有这种追求极致的性格才可能把想法变成现实。只有追求极致的人，才可

能成就极致的事业。

读完《富甲美国》，沃尔顿热爱事业，献身事业的精神深深地打动了。身为博智林的一员，我们公司才刚起步，这个时候最需要我们去努力，去拼搏，在为公司奉献的同时也实现自我的人生价值。同时我们日常工作其实就是在服务我们的顾客，同事需要我协助帮忙，他就是我的顾客，领导需要我弄一份新闻稿，他也是我的顾客。而沃尔顿强调的注重细节，顾客至上这一经营之道，无论在什么行业都是需要去坚守的。我们博智林也不例外，而且需要更加注重。

沃尔顿永远对工作充满热情，永远想要把事情做到极致，正是这份执着、这份精益求精的精神让沃尔玛赢得了顾客和市场，而博智林作为高科技公司，更是需要这份工匠精神引导全体员工追求卓越。将工匠精神注入博智林的企业文化，让公司的每个人都能在工作中不断给自己提出更高的标准和要求，严以待己方能做到最好。

山姆在工作、生活、家庭能找到很好的平衡点，闲暇时他会带着全家出去旅行。同时在子女教育方面，山姆先生让他们去尝试自己从前走过的路，更好地理解创业的艰辛。为人父母的我，应该向他学习，我觉得工作与家庭是分不开的，只有处理好两者的关系，我们才能把更多的精力投入到工作，才能在工作中不断收获幸福。

## 富甲美国读后感与心得篇四

从山姆·沃尔顿本人来看：充满激情、好胜心强、不服输，喜欢挑战；极其勤奋，善于交际；微笑着面对周围每一个人，重视优秀人才；专注于零售，吃苦耐劳。

沃尔玛能一直保持良好的势头，一定是因为不断满足了顾客的需求，经理层不断地激励、关心员工，团队精神、家族情谊、踏实务实的敬业精神以及对零售事业澎湃的激情，在新

时代得以传承和发展。

令人印象最为深刻的，是沃尔顿“重视每一分钱”的理念，无论是从创业初期，还是到他把沃尔玛做成世界第一，成为美国首富之后，他都是如此，一以贯之。

在这里我想到我们也是如此，公司走到现在，经历了4个年头，一直都是本着踏实、务实、低调，勤勤恳恳的干实事、干正事的理念。我们的领导，对自己是多么的节俭，但是对于这个事业，对于我们，他情愿倾尽所有。

迎合时代消费的趋势、门店选址和人力资源的可复制性、和我们常说的零售业真正的利润来源于顾客反复的复购。这些话题对于我们来说再熟悉不过。

但是真正想要成功，真正想把我们的事业变成伟业。何其艰难，更多的需要我们为之付出踏实的行动和艰辛的汗水。寻找优秀人才，快速培养出来，是我们的当务之急。

想客户之想，急客户之急，更需要我们的所有人员深刻理解，坚决执行。

沃尔顿文化中有一个必不可少的部分“确保变化，有时为了改变而改变”。

我们生活在现代这样一个竞争极其激烈的环境下，如果我们不能适应不断变化的环境，那我们注定将被淘汰。所以，我们必须不断的学习，看看有什么新的问题、新的发现、新的变化，来让自己具备变化的能力。

我们不能墨守成规，必须走在社会变化的最前面。让我们文化、服务、产品遥遥领先。真正的将我们的事业做强、做大、做成真正的伟业。

## 富甲美国读后感与心得篇五

除去美国首富和沃尔玛的光环，老实说并不算特别有趣的传记，但创始人老山姆精明勤俭的形象还是跃然纸上。

沃尔玛的经营哲学：

2、一切以满足客户为根本。

3、激励并授权员工，通过基层员工持股的方式与员工共享利润。

摘录书中印象比较深的一段：

这些年来，真正让我担心的不是我们股票的价格，而是某天我们可能会满足不了顾客的需求，或是我们的经理不能激励、关照我们的员工。我也担心随着我们的发展，我们会遗失团队精神，遗失家族情谊或是公司内部踏实务实的敬业精神。相比某人说我们公司走错了路的评估报告，这些挑战更为现实。

初代实业家苦干实干的精神确实让人敬佩，虽然“精简渠道”、“农村包围城市”等理论现在看来也并不新奇了，但踏实勤恳的企业精神还是值得学习。