

# Вернон Лилиан Менаше

## Жоспар

1. Өмірбаяны, балалық шағы
2. Білімі, қызығушылығы
3. Идеяның құрылуы мен дамуы,  
жүзеге асырылуы
4. Қорытынды

# 1. Өмірбаяны, балалық шағы

Вернон Лилиан Менаше 128 жылы 18 наурызда Лейпциг қаласында дүниеге келген. Оның әкесі Герман Менаше, орта қолдың кәсіпкері болды және Еуропада табысты жұмыс істеді. Алайда, қыз бес жасқа толған кезде, Германияда еврейлердің ізіне түсу басталды және отбасы Голландияға қашуға мәжбүр болды, ал 1937 жылы әділетсіздік пен кемсітушілікке көп ұшырап, АҚШ-қа эмиграция жасауға мәжбүр болды.

Лилианның үлкен ағасы – Фред Екінші дүниежүзілік соғыста қайтыс болғанна кейін ата-аналары қызға көп көңіл бөле бастады. Лилиан соққыға жыққан жоқ, басқа елдерге көшудің себебінен, Лилиан көптеген шет елдердің тілдерін білген, және де ол көп оқыған дарынды қыз болған, бұл Лилианның ата-аналарын өте ынталандырды



## 2. Білімі, қызығушылығы

Оның барлық құрдастары сияқты, Лилиан жасөспірімдік жаста өзінің идеалын Голливуд актрисаларында көрді. Бірақ көп ұзамай оның кумирі және үлгі ретінде косметикалық бизнес саласында жұмыс істеген танымал Нью-Йорк кәсіпкері – Эсти Лаудер болды. Лилиан Менаше нағыз америандық болуға ұмтылып, жақын арада бай және атақты болатынын армандады. Осындай армандар айырмашылығынан ол өзінің мақсатына – табандылығы мен мінезінің беріктігі арқасында қол жеткізе алды. 14 жасында мектепте оқуын қалдырмай, Лилиан кинотеатрда билет сатушы болып жұмыс істеді, содан кейін кондитерлік дүкеннің сатушысы болды. Онда ол адамдармен қарым-қатынас жасауды үйренді және туа біткен ұялшақтықты жеңе алды.



Көп жылдар өткеннен кейін Лилиан өзінің кезеңін жылы еске алып: «Мен сол кезде бұл жұмысты жағымды және сүйкімді тәжірибе алу мүмкіндігі мен қажеттілігі ретінде қабылдадым», - деп атап өтті. 1946 жылы қыз мектепті бітіріп, көп ұзамай Нью Йорк Университетіне түсіп, онда психологияны меңгеріп, үшінші курстан кейін оқуын тастап кетті. 1950 жылы ол саудагер – Сэм Хохберге тұрмысқа шығып, Маунт-Вернон (Огайо штаты) маңындағы кішкентай коттеждердің бірінде үй шаруасында әйел болды. Отбасында үнемі ақша жетпеді. Үйлену тойы сыйлық ретінде алынған 2 мың долларға ол әмияндар мен белдіктерді сатып алып, жарнаманы орналастыру үшін тағы 500 доллар жұмсады. Негізін салушының өзі жалғыз қызметкері болған кішкентай фирма көп ұзамай «Вернон Сувенирі» деп атала бастады. Сондай-ақ, әрине, Вернон есімі бүкіл Америка Құрама Штаттарына танымал бола бастады.



### 3. Идеяның құрылуы мен дамуы, жүзеге асырылуы

Оның идеясының бірегейлігі тегін атаулы безендірілген кәдесыйларды сатудан тұрды (дұрыс каталогтар бойынша сатып алынған әрбір зат иесінің аты-жөні немесе аты бар, бұл оның қайта сатылуына жол бермейді). Бұл ретте тапсырыс берушілерге тауарды сатып алған сәттен бастап 10 жыл ішінде ақшаны қайтаруға кепілдік берілген, егер қандай да бір себептермен ол тұтастай сатып алушыны қанағаттандырмаса. Нәтиже бәсеңдемей қалды, жыл бойы Лилиан 32 мың долларға тапсырыс алды. Бұл табыс кездейсоқ емес екеніне көз жеткізу үшін, ол кітап үшін атаулы бет белгілерді жарнамалай бастады. Бұл бастама таңдалған курстың дұрыстығын растады. Бетбелгілер әмиян мен белдіктерден екі есе көп сатылды



Сол кезде Лилиан бұйымның ассортиментін біртіндеп кеңейте бастады: тасымалдауға арналған қаптар, жез есік құлыптары, қарындаштар, колготкалар және т.б. бұл ретте «Вернон сувенирі» компаниясы бұрынғыдай бір жұмыс істеді. Лилиан сатып алу, жарнама тарату, қаржы директоры болды. 1954 жылы ол он алты беттегі өзінің бірінші, тағы да қара-ақ каталогын дайындап, 125 мың мекенжайға жіберді, оның ішінде оның бұрынғы клиенттері мен әлеуетті тұтынушылары болды. Және бір жылдан кейін компанияның табысы 150 мың долларды құрады. 1965 ж. кәсіпкер ақырында «Лилиан Вернон Корпорейшен» атты толыққанды фирманы құра алды, оның табысы бес жылдан кейін миллион долларға жетті. Бірақ тауарларды сату үшін Лилианның құзырында болды. Ол әйелдер сатып алғысы келетін сыйлықтар үшін бірегей және сапалы бұйымдарды сатып алу үшін бүкіл әлем бойынша жүрді. Бұл ретте, шын мәнінде, «Мен ешқашан өз үйімде болғысы келмейтін нәрсені сатпаймын» деген өз талғамын әрдайым басшылыққа алды.

Алайда, кәсіпкерлік қызметі ақырында оның отбасын бұзды. 1969 жылы Лилиан Сэммен ажырасқан, ол ұзақ уақыт бизнесте оған көмектесті, бірақ, әйелімен өзара қарым-қатынаста екінші рөл атқарудан шаршаған. Лилиан: «Мен күйеуімді шынымен жақсы көрдім, егер біз бірге жұмыс істесек, онда біз әлі де бірге тұра беретін едік». Бақытымызға орай, олардың екі ұлы Дэвид және Фред ана-анасының үзілуін тыныш өткізді. Есейіп, екеуі де ана бизнесіне қатыса бастады.

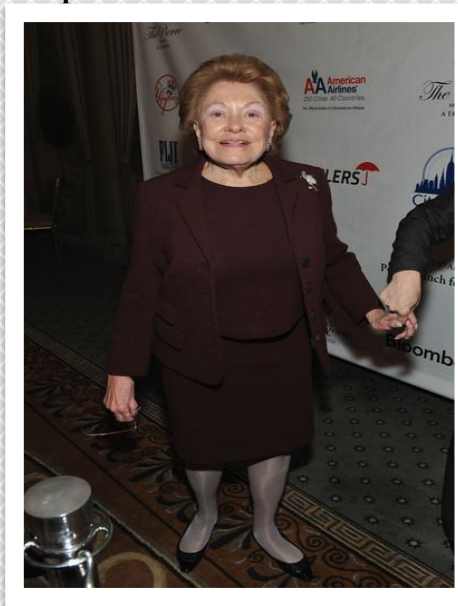
## 4. Қорытынды

Лилян Вернон әрдайым тартымды әйел болды. 1970 жылы ол екінші рет кәсіпкер – Роберт Кацқа үйленді, бірақ 20 жылдан кейін онымен ажырасқан. Ол өзінің тегін ресми түрде лақап атымен ауыстырғанымен, әлбетте, оның басты құмарлығы бизнес болып табылады деген қорытындыға келіп отыр.

Дегенмен, жеке ағайындар Лилян кәсіпкерлік қызметіне ешқандай әсер етпеді. Ол бұрынғысынша, әр каталогты құрастыуға қатысты, өз қолымен тапсырыстың әрбір позициясына қорытынды мақұлдау жазды. Фирманы бәсекелестерден айырған ақшаны қайтарудың белгілі кепілдігінен басқа, компания қызметтерінің тізімі бірқатар жаңа позицияларды байытты.



1987 жылы "Лилян Вернон Корпорейшн" американдық қор биржасының тізіміне әйел негізін қалаған ең ірі бизнес кәсіпорны ретінде кірді. Қазір компанияның 12 млн тапсырыс берушісі бар, олардың әрқайсысы фирманың каталогын алады. Жыл сайын сатылымға мыңнан астам жаңа атаулар енгізіледі, ал каталогтар жалпы алғанда 100 млн бұйымды қамтиды. Алайда, көп жыл бұрын ақша жетіспеуіне байланысты бизнеспен айналыса бастаған миллионерша үшін байыту өзі мақсат емес. Жұмыс оның құмарлығы мен өмірі болды. Шындығында, әрине, Американың көрнекті көшбасшыларының бірі, жас кәсіпкерлердің көптеген ұрпақтары үшін үлгі болып табылады. Ол көптеген бизнес мектептерінде тәжірибесімен бөлісіп, оның бесеуі оған құрметті докторлық дәреже берді.





**Назарларыңызға көп  
рахмет!!!**

Орындаған:  
**Амирбеков Манас АФ**  
**19-14**