Лавка герцога Девонширского

Функциональная область: маркетинг, стратегия

Отрасль: ритейл

Ключевые слова: дифференциация, маркетинг, стратегия, фокусированная стратегия, ценностное предложение

Автор: Федор Рагин

Дата публикации: 25.03.2020

Лицензия: Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (CC BY 4.0) Федор Рагин. Копирование, распространение и иное использование разрешается при условии указания авторства.

Heywood Hill, маленький книжный магазин с глобальным охватом. Анти-Амазон, выживший и нашедший свой путь после цифрового шока «нулевых». Семейный бизнес герцога Девонширского с безупречной стратегией фокусирования и высокой добавленной ценностью. В портфолио три продукта: индивидуальный консалтинг и развитие читателя, составление личных и корпоративных библиотек, немного бумажной книготорговли без суеты, скидок и распродаж. Годовой оборот £1 000 000.

http://www.vanityfair.com/style/2017/01/how-heywood-hill-bookshop-is-surviving-in-the-digital-age

Об авторе: Фёдор Рагин партнёр, консультант, преподаватель Vera Via Strategy Consultants.

Постоянный линк кейса:
https://veraviastrategy.com/strategic-case-library/lavka-gerczoga-devonshirskogo

2020 Vera Via Strategy Consultants