



Khi nữ quynh lý doanh nghiệp nổi danh Margaret Whitman nhận lời giới thiệu của Tổng giám đốc mạng mua bán đồ giá rẻ trực tuyến, nữ u ngườ cho rằng bà biết làm công việc.

Nhưng Margaret luôn biết rõ mình đang làm gì. Tổng tài sản của Margaret Whitman năm 2007 là 1,4 tỷ đô la. Bà đã đóng góp hơn 30 triệu đô cho trường đại học Princeton, nơi dạy dỗ cô nữ sinh viên thông minh và đầy chí hướng ngày nào thành đạt.

Margaret năm sinh 1956 tại New York. Cô nữ sinh từng mơ ước trở thành bác sĩ và thậm chí đã chuẩn bị giấy tờ xin thi vào khoa Y trường đại học Princeton.

Nhưng sau một mùa hè kiếm tiền thêm bằng cách bán quần áo cho một tờ báo sinh viên và thu được thành công, Margaret đổi ý, theo học khoa kinh tế.

Năm 1977, với tấm bằng Thạc sĩ Kinh tế, cô thi đậu vào Đại học Harvard. Về nhà, Margaret về làm nhân viên phụ trách thị trường hiu cho Procter & Gamble. Bà thấy sự cần thiết và trí kinh doanh khác nhau và nhanh chóng nổi danh.

Năm 1992, do công việc chuyên công tác, Margaret cũng “tòng phu” về Boston và xin được việc tại hãng sản xuất giày trẻ em có tên Stride Rite Shoes.

Lúc Margaret chân ướt chân ráo vào công ty là lúc doanh nghiệp đang rơi vào khủng hoảng trầm trọng. Bằng tài quản lý của mình, Margaret đã vực Stride Rite Shoes dậy và tăng tổng doanh thu lên 30%.

Lời khuyên từ sự nghiệp của mình trong lĩnh vực mới, Margaret chuyển sang đi đầu hành Florist Transworld

Delivery (FTP), công ty cung cấp dịch vụ chuyển hóa tài sản từ khách hàng.

Trước khi Margaret xuất hiện ở FTP, hãng này đang gặp khó khăn về cơ sở pháp lý, và bởi các điều kiện tranh chấp vào chân tài chính. Tuy vậy mà thiên tài quản lý kinh doanh Margaret đã cải tạo công ty và biến FTP thành một doanh nghiệp thành công với doanh thu khổng lồ.

Margaret tiếp tục làm việc tại Hasbro, một trong những công ty sản xuất đồ chơi hàng đầu thế giới, khi đã nghỉ hưu là một nhà quản lý giỏi.

Năm 1998, Pier Omindyiar, khi đó đang là chủ một công ty kinh doanh trên mạng với doanh thu khiêm tốn 5,7 triệu đô la mỗi năm, tìm thấy Margaret với ý tưởng kinh doanh ba này với tiềm năng.

Pier muốn đưa ra đề án mua bán đồ giá trị cực kỳ cao. Thuyết phục Margaret không hào hứng lắm, nhưng vì Pier kiên trì thuyết phục, cuối tháng 3/1998, Margaret trở thành Tổng giám đốc của eBay.

Bằng công nghiên cứu kỹ lưỡng về thị trường, Margaret thấy rằng eBay cần hướng tới những khách hàng là công ty lớn, thay vì phần lớn những khách lẻ. Thế là bà tiến hành thay đổi cấu trúc của mạng, tạo ra những vùng kinh doanh dành riêng cho những công ty bán buôn và các cửa hàng lớn. Tất cả những cải cách này được thực hiện cùng với chiến dịch quảng cáo rộng rãi.

Để mở rộng uy tín và tầm vóc công ty, Margaret quyết định mua lại công ty đồ giá Butterfield&Butterfield mà từng tìm kiếm kèm có Sobethy's và Christie's. Với đó trên mạng đồ giá trị cực kỳ cao eBay xuất hiện những mặt hàng dành cho giới thượng lưu, các tác phẩm nghệ thuật và đồ cổ.

Luôn chú ý lắng nghe ý kiến của người mua và người bán trên sân của eBay, Margaret thành lập được một hệ thống giao lưu với khách hàng được biết đến qua.

Nhưng khi trở lại công việc làm hoạt động mua bán bất động sản, Margaret cùng với các đồng nghiệp của mình trở lại tiếp tục là những người trách nhiệm khách hàng hoặc gọi điện thoại cho khách và sẵn sàng đền bù thiệt hại cho họ.

Margaret bước vào đời sống 21 với những bước đi chiến lược quan trọng mới. Năm 2001, eBay mua lại iBazar, công ty đồ giá trên mạng có bình diện hoạt động trên 8 quốc gia châu Âu.

Tiếp đó, thị trường phát triển tuy nhiên những dự đoán về mạng của vùng Đông Nam Á lại vào tầm nhìn của nhà quản lý tài ba này, và bà quyết định mở các chi nhánh tại đây. Giờ đây, eBay kiểm soát gần 90% ngành đồ giá qua mạng trên toàn cầu.

Để biến đổi cách phục vụ khách hàng một cách hiệu quả hơn, Margaret còn đưa ra những quyết định táo bạo: eBay mua lại công ty thanh toán trực tuyến PayPal với giá 1,5 tỷ đô la Mỹ và mạng điện thoại internet Skype với giá 2,6 tỷ đô la.

Margaret Whitman đã đưa ra quyết định đưa Tổng giám đốc vào cuối tháng ba này, nhưng với vị trí chân trong hội đồng quản trị của eBay. Bà sẽ đứng ra tiếp quản một doanh nghiệp, và chúng ta sẽ

Số mớ đồ c ch ng ki n nh ng thành công m i c a ng i ph n có bi t tài đem i thành công cho các công ty này.

Nh ng m t hàng “đ c” t ng bán qua m ng đ u giá tr c tuy n eBay:

- “Đ s” nh t là m t chi c tàu ng m t th i Đ i chi n th gi i th 2 do chính quy n vùng Tân Anh M rao bán.

- M t chàng “sáng ý” đã rao bán quy n kh c qu ng cáo c a ai đó trên trán mình đ n tr n đ i. Và m t chàng “sáng ý” không kém đã mua b n quy n đó v i giá 10.000 đô la.

- V t ph m c nh t đ c rao bán qua eBay là... m t con voi ma mút s ng cách đây 50.000 năm. Và đã có ng i mua nó v i giá 61.000 đô la.

- Chút n c còn i trong c c n c mà ca s Rock and roll huy n tho i Elvis Presley đã u ng cho đ khát trong m t bu i bi u di n t i bang B c Caroline năm 1977, đ c mua v i giá 455 đô la M .