

相关链接

朋友眼里的马登

马登在纽约出生、长大。母亲是犹太人，父亲是纺织品制造商。据他父母的朋友史蒂文·卡普回忆，马登从小活泼好动，“他只是一名中等生，但他懂得如何灵活变通”。

“他是我认识的人当中最聪明的一个。”马登的儿时伙伴吉米·卡森说。卡森是一名地产律师，后来加入史蒂夫·马登公司董事会。

上高中时，当朋友们开着父母掏钱买的运动跑车兜风时，他已开始是一家鞋店兼职赚钱。

“在那里，每天都有机会见到漂亮女孩，每做成一笔生意都会让我激动不已。我一下子就爱上这份工作。”马登回忆说。

除了推销鞋子，马登还常常去劳伦斯高尔夫俱乐部，在那里练习打高尔夫球，并与那些衣着华丽的大人们呆在一起。“他是一个聪明的小家伙，”一名当地律师、俱乐部会员说，“他喜欢冒险。”



■ 马登设计的豹纹鞋

他把制鞋作为最伟大的事，他设计的作品超乎你的想象

“为鞋而狂”的鞋业大亨马登

他曾是名不见经传的女鞋推销员。后来，他设计的鞋征服众多美国女性。他曾被关入联邦监狱2年多。这段经历反而帮助他的“鞋业帝国”蒸蒸日上。他就是“为鞋而狂”的美国鞋业大亨——史蒂夫·马登。

木屐鞋风靡一时

1975年，马登进入迈阿密大学学习。然而两年后，他中途辍学，在纽约长岛赛达赫斯特一家著名的女鞋零售旗舰店做起推销员。据他当时的老板简·弗里德曼回忆，马登是他见过的最有天分的推销员，他有能力让任何人买他的东西。

“那是‘之型星团’和艾丽斯·库珀乐队的时代，我们卖松糕鞋。”马登说，“那时我只有16岁，我的老板26岁，可他已经有自己的生意了，他是一个很酷的家伙，开奔驰车，简直就是我的偶像。”

两年后，马登去了格林尼治镇，在一家鞋子批发商那里找到工作。接下来的8年里，他将工作内容扩展到鞋子设计、生产和营销。

他用积攒下来的1100美元在长岛开了一家制鞋厂。马登对美国《新闻周刊》记者说：“我想自己当老板。你知道吗，能在鞋店工作，把它作为一生的事业并专注于此，有多幸运。世界上最伟大的事莫过于制鞋，看到人们在市场上买你的东西……这种感觉是用多少钱也买不来的。”

马登设计出一款名为“玛丽莲”的木屐鞋，靠银行贷款生产了500双。20世纪70年代正是时尚复兴的年代，他设计的这款鞋一下子流行起来。

“他的眼光非常独特。”一名认

他爱穿牛仔裤，在公众面前总是戴着一顶棒球帽。他讲嘻哈俚语，喜欢自创词汇。

据《福布斯》1999年统计，马登公司一周能有10到15个设计作品，新设计投入市场只需要40天。他投资2.5亿美元成立销售公司，遍布全美的80家史蒂夫·马登专卖店销售他设计的鞋。



识马登多年的批发商说。

马登设计的鞋富有创意，而且价格易于接受。他因此名声大噪。

懂得女孩子心理

在纽约著名的苏活区有马登的旗舰店；王子街上，商品展示柜里摆满了马登设计的当季最流行的厚底鞋；地铁里，张贴着带有马登名字与公司标志的广告，以及穿大尺寸松糕鞋的大眼睛时髦少女的海报。

马登对鞋子的痴迷广为人知。有一次，他举着一双69美元白色彪马鞋，鞋的运动条纹上镶着水晶，他告诉顾客：“在贝弗利购物中心有个女孩，把这样的鞋镶满宝石后卖往全国，开价是300美元！”

“他有特殊的本事，能搞清楚十几岁的女孩子们想穿什么样的鞋。”桑福德·伯恩斯坦投资与管理公司分析师法耶·兰德说。

市场顾问伊尔玛·赞德尔把史蒂夫·马登归于女孩子们青睐的5

大鞋类品牌之一。“马登的鞋子之所以受欢迎，是因为它超乎你的想象。”她说，“它不是为保守的女孩设计的。如果需要在鞋上加豹纹，史蒂夫·马登会比别人多加10倍。他就是这样。”

监狱生活有收获

上世纪90年代中期，马登这位靠卖鞋起家的设计师已成为许多年轻女性的追捧对象，他设计的饰以珠宝的松糕鞋和大头木屐鞋广受欢迎。然而，马登2001年被控涉嫌与两家小证券公司，合谋操纵包括自己公司在内的20多家公司的股票价格，法庭最终判处他证券诈骗和洗钱罪名成立。他的获罪导致公众和他的投资人损失惨重，估计超过一亿美元。

马登在佛罗里达州埃格林空军基地附近的联邦监狱度过了31个月。2年多的监狱生活并没有打垮马登和他的公司。他说，“监狱生活

改变了我。”

在那段时间里，除了参加劳动，马登还给狱友们开商业课，并且坚持一周读4本书，其中包括劳伦·魏斯贝格尔的《穿普拉达的魔鬼》和戴维·麦卡洛的《杜鲁门》，他甚至迷上了举重。“在狱里我常穿着背心锻炼。”马登说，“我还做伸展运动，以前我从来没有这样过。”他还与一名常来探望自己的公司女员工结了婚。

品牌发展多样化

“你必须经历这个过程，犯了错就必须服刑。”马登说，“你必须悔悟、赎罪。”

“马登先生是一位很有才华、很棒的合作伙伴。他非常出色。”公司总裁郎达·布朗说，“我们将继续发展他的业务，无论他在高尔夫球场还是别的地方。”

与此同时，公司把重点放在保持业绩上。公司不但没有“封杀”马登的设计，还让他参与设计旗下其他品牌。随后的公司报告显示，几乎所有品牌的利润都增加了。后来，公司又把马登的视野扩展到其他领域：设计并销售男式、儿童流行鞋类及配件，还销售史蒂夫·马登品牌手提包、腰带和小型皮具等。

在马登服刑期满前，公司还举行了一场媒体宣传活动以庆祝他出狱。公司别出心裁地让一名女孩戴着脚链，旁边摆着一双鞋，上面一语双关地写着：“有一双鞋，无可替代！2005年春天，史蒂夫归来。”

马登出狱当年，公司销售额为3.7亿美元；到2006年，销售额达到4.7亿美元，纯利润翻了不少一番，达到4600万美元。 聂云鹏

新民网报网互动平台: 请访问 HD.XMNEXT.COM, 在页面搜索框输入文章后缀编号即可参与互动。 博客: 访问记者的博客 详细: 获取更多信息 评论: 发表评论 调查: 参与投票 爆料: 提供新闻线索或与本文相关的信息 征集: 征集新闻线索、征文等

中国移动通信
CHINA MOBILE

本站移动营业厅

满意100 新业务体验 维修 检测 购机 移动营业厅

中国移动通信
CHINA MOBILE

倾情服务 满意100

中国移动上海公司营业厅全新手机促销季登场了！参加手机俱乐部即可以下列优惠特价购机，多达80款中国移动精品定制手机缤纷呈现，销售价格每周更新，更有售后服务无忧保障，快快来体验吧！

NEW

Nokia N95

特价:7800元

*会员价:6816元

赠品: 加速原装电池

NEW

Nokia N76

特价:3888元

*会员价:3407元

赠品: 蓝牙耳机及2G存储卡

Nokia 6300

特价:1999元

赠品: 1G存储卡

索爱 w830

特价:2888元

索爱 w700

特价:1599元

索爱 J110C

特价:399元

厦新 m300

特价:866元

NEW

Dopod s1

特价:4680元

*会员价:4410元

赠品: 蓝牙耳机

Moto w220

特价:599元

海尔 N96 (一机双号)

特价:1999元

三星 188

特价:379元

凡客户在中国移动上海公司各营业厅购买手机并加入手机俱乐部，再次购机时可享受会员价优惠。会员价和赠品不可同时享受。

你对移动品牌知道有多少 发送PPDYJ到10086免费参加“迎奥运、品牌大赢家”活动，答对即送100积分或1元话费，更可参加奥运福娃抽奖！

Mobile Club

客户服务热线: 10086

www.sh.chinamobile.com