

<<马云谈创业>>

图书基本信息

书名：<<马云谈创业>>

13位ISBN编号：9787213040344

10位ISBN编号：7213040340

出版时间：2009-4

出版时间：浙江人民

作者：李野新//周俊宏

页数：256

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<马云谈创业>>

前言

马云凭什么赢（代序） 马云，阿里巴巴集团主席兼首席执行官，阿里巴巴（B2B）公司主席及非执行董事。

和大多数互联网精英不同，马云不是从小生活在顶尖的那部分人，他只是普通人中的一员。马云称自己脑子笨、大智若愚，从小功课就不好，数学考过1分，只有英语特别好。不仅没有上过一流的大学，连小学、中学都是三四流的。

所以，马云常对员工说，如果光看IQ，世界上有70%的人都可以获得成功。

马云是中国互联网界中的一个异数，他是一个不懂IT的IT英雄，他创办的阿里巴巴被国内外媒体、硅谷和国外风险投资家誉为与Yahoo、Amazon、eBay、AOL比肩的五大互联网商务流派代表之一。阿里巴巴的成立推动了中国商业信用的建立，在激烈的国际竞争中为中小企业创造了无限机会，“让天下没有难做的生意”。

马云于1995年4月创办了“中国黄页”网站，这是全球第一家网上中文商业信息站点，是国内最早形成的面向企业，为企业服务的互联网商业模式。

1997年年底，马云和他的团队在北京开发了外经贸部官方站点、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会等一系列国家级站点。

1999年3月，马云和他的团队回到杭州，以50万元人民币创业，开发阿里巴巴网站。他根据长期以来在互联网商业服务领域的经验和体会，明确提出互联网产业界应重视和优先发展企业与企业间电子商务（B2B）。

他的观点和阿里巴巴的发展模式很快引起了国际互联网界的关注，被称为“互联网的第四模式”。

1999年10月和2000年1月，阿里巴巴先后两次获得国际风险资金共2500万美元，马云以“东方的智慧，西方的运作，全球的大市场”的经营管理理念，迅速招揽国际人才，全力开拓国际市场，同时培育国内电子商务市场，为中国企业尤其是中小企业迎接“人世”挑战构建了一个完善的电子商务平台。

2000年10月，阿里巴巴公司继续为中国优秀的出口型生产企业提供在全球市场的“中国供应商”专业推广服务，此服务依托世界级的网上贸易社区，顺应国际采购商网上商务运作的趋势，推荐中国优秀的出口商品供应商，获取更多更有价值的国际订单。

目前，加盟企业近3000家，超过70%的被推荐企业在网上实现成交，众多企业成为国际大采购商如沃尔玛、家乐福、通用、克莱斯勒等的客户。

2002年3月10日，阿里巴巴倡导诚信电子商务，与邓白氏、ACP、华夏、新华信等国内外著名的企业资信调查机构合作推出电子商务信用服务，以“诚信通”服务来帮助企业建立网上诚信档案，通过认证、评价、记录、检索、反馈等信用体系，提高网上交易的效率和成功的机会。

马云率领他的阿里巴巴运营团队汇聚了来自全球220个国家和地区的1000多万家注册网商，每天提供超过810万条商业信息，成为全球国际贸易领域最大、最活跃的网上市场和商人社区。

WTO首任总干事萨瑟兰出任阿里巴巴顾问，美国商务部、日本经济产业省、欧洲中小企业联合会等政府和民间机构均向本地企业推荐阿里巴巴。

阿里巴巴两次被美国权威财经杂志《福布斯》评选为全球最佳B2B站点之一，多次被相关机构评为全球最受欢迎的B2B网站、中国商务类优秀网站、中国百家优秀网站、中国最佳贸易网。

阿里巴巴从成立至今，全球有十几种语言、400多家著名新闻传媒对阿里巴巴的追踪报道从未间断，被传媒界誉为“真正的世界级品牌”。

2006年，马云成为央视二套《赢在中国》栏目最有特色、最受影响的评委，还用中国雅虎和阿里巴巴为《赢在中国》官方网站提供平台。

2007年8月，马云又推出了以网络广告为赢收项目的营销平台“阿里妈妈”，而阿里巴巴以支付的低端门槛吸引了大量的中小站长加入。

2008年，阿里巴巴实行广告三包政策，再次掀起波浪。

马云是中国大陆第一位登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的企业家；2000年10月，被“世界经济论坛”评为2001年全球100位“未来领袖”之一。

<<马云谈创业>>

美国亚洲商业协会评选他为2001年度“商业领袖”。

2002年5月，成为日本最大财经杂志《日经》的封面人物。

《日经》杂志高度评价阿里巴巴在中日贸易领域里的贡献：“阿里巴巴已达到收支平衡，成为整个互联网世界的骄傲。

自中国加入WTO以来，日本市场逐渐升温，大量的日本企业将目光投向阿里巴巴，并对她寄予了浓厚的兴趣和希望。

”2004年12月，荣获CCTV十大年度经济人物奖。

2005年被美国财富杂志评为“亚洲最具权力的25名商人”之一。

哈佛大学两次将他和阿里巴巴经营管理的实践收录为MBA案例。

在2002年1月发布的阿里巴巴第二份MBA管理案例中，哈佛引用了马云对阿里巴巴的核心价值的阐述：“阿里巴巴的价值不在于每天的浏览量是多少，而在于能否给客户带来价值。

”以此来表明对阿里巴巴迅速发展的认可。

马云，这个教师出身的企业家，头上笼罩着太多的光环：登上大洋彼岸的《福布斯》、与布莱尔共进晚餐、与克林顿开怀笑谈，风头甚至超过比尔·盖茨，成为充满想象力的“未来首富”。

所有中国企业家所能得到的荣誉和未曾受到的殊荣，马云几乎都囊括和包揽了。

无论在商界、政界，还是哈佛、牛津这样的世界名校，马云都是炙手可热的中国企业家。

马云凭什么能赢，而且是非同一般的持续的赢？

马云的创业成功绝非偶然，而是智慧和勇气的结晶，是信心与实干的结果，是领袖与团队无间结合。

马云给我们的意义更在于他说过“如果马云能够成功，我相信中国80%的人都能成功”，如果你能像马云一样敢思、敢想、敢说、敢做、敢为天下先，那你也可能实现自己的阿里巴巴帝国。

有人说，性格决定命运，观念决定行为，行为决定结果。

马云的性格特征、价值观念、行为习惯就是其能赢的真正源泉。

马云不仅是阿里巴巴的创始人，更是阿里巴巴的精神领袖、核心和灵魂。

阿里巴巴的成长史其实就是马云的个人奋斗史，阿里巴巴的经营理念其实就是马云个人思想的产业化。

我们所看到的阿里巴巴的经营谋略仅仅是外在表象，我们必须系统地研究马云的性格、观念、能力，才能把握住阿里巴巴成功的本质。

马云的经营战略、管理艺术、经营哲学是众多管理者和创业者非常关注并渴望得到的成功秘籍。

本书以独特的视角从大量的现象中提炼出马云创业成功的管理方法，并收录了大量有关他对创业经营的讲话和观点，更能让读者从原汁原味的、珍贵的第一手资料中去分析、感悟阿里巴巴成功的精髓。

相信创业者、管理者以及所有渴望成功的人，都将在本书中找到创业成功的经验与策略。

同时，为追求事业发展的个人和企业，带来一定的启发和借鉴。

<<马云谈创业>>

内容概要

马云是最早在中国开拓电子商务应用并坚守互联网领域的企业家，他和他的团队创造了中国互联网众多第一。

马云，这个教师出身的企业家，头上笼罩着太多的光环：登上大洋彼岸的《福布斯》，与布莱尔共进晚餐，与克林顿开怀笑谈，风头甚至超过盖茨，成为充满想象力的“未来首富”。

所有中国企业家所能得到的荣誉和不曾受到的殊荣，马云几乎都囊括和包揽了。

无论在商界、政界，还是哈佛、牛津这样的世界名校，马云都是炙手可热的中国企业家。

在这些奇迹背后，一定蕴涵着某些可以让人有所启迪的DNA。

本书以独特的视角提炼出马云的创业理念，并收录了大量他对于创业的讲话和观点，使读者从原汁原味的、珍贵的第一手资料中感悟阿里巴巴成功的精髓。

相信创业者、管理者以及所有渴望成功的人，都将在本书中找到成功的创业经验。

<<马云谈创业>>

作者简介

李野新，中国资深品牌爆冷实战专家；中国生产力协会专家委员会专家；首届中国企业职业经理人“中国十大最具影响力职业CEO”之一；“中国十大杰出营销经理人”之一；历任东北虎药业总裁，吉林远东集团总裁，修正集团生物工程公司策划总监、营销常务副总经理等高管职位。已出版多部作品。

<<马云谈创业>>

书籍目录

代序 马云凭什么赢 第一章 永远有激情 ——马云的创业心路 激情四射造梦人 放弃就等于失败 一路被骂走过来 疯狂但绝不愚蠢 说遍天下无敌嘴 勇敢果断现代侠 【成功魔方1】马云的创业精神 第二章 大舍能大得 ——马云论成长战略 只能抓一只兔子 不造首富造群富 用左手温暖右手 将长处发挥极致 【成功魔方2】马云的成长理念 第三章 一定有个性 ——马云论商业模式 探索自己的模式 中小企业救赎者 淘宝网免费不倒 诚信通认证诚信 支付宝安全支付 中国雅虎专搜索 阿里软件管生意 阿里妈妈做广告 【成功魔方3】马云的模式理念 第四章 跨行业学习 ——马云论竞争攻略 竞争对手是自己 和传统产业结合 倒立方式看世界 进攻是最好防守 【成功魔方4】马云的竞争理念 第五章 让资本赚钱 ——马云论融资攻略 需要策略投资者 靠魅力更靠实力 不要让资本说话 上市只是加油站 【成功魔方5】马云的融资理念 第六章 追求好氛围 第七章 一流的实施 第八章 扼杀摇篮中 第九章 输赢一念间 第十章 与网民娱乐——马云论营销攻略 第十一章 目标和使命——马云论企业文化 第十二章 融入价值观——马云论企业家修为 第十三章 只要合适人——马云论用人策略 第十四章 生死永相随——马云论团队攻略 第十五章 美丽新世界——马云论企业愿景 后记 主要参考书目

<<马云谈创业>>

章节摘录

第一章 永远有激情 ——马云的创业心路 干任何事情都必须有激情，没有激情什么事情也干不好。

阿里巴巴的“六脉神剑”其中一条就是激情。

我现在最欣赏两句话：一句是丘吉尔先生对遭受重创的英国公众讲的“Never give up”！永不放弃！

另一句就是“满怀信心地上路，远胜过达到目的地”。

——马云 激情四射造梦人 阿里巴巴这家创造神话的公司有许多特色，其中最鲜明的一个就是激情澎湃。

阿里巴巴的激情来自马云的激情感染，在阿里巴巴年轻创业者的眼里，马云就是激情的化身。

与其说马云是一个企业家，不如说他是一个“造梦人”、一个激情四射的创业者、一个伟大理想的布道者、一个辉煌梦想的鼓吹者。

马云用活生生的事实证明了一个道理：只要我们拥有梦想、激情，并且不断努力，就可以达到成功的彼岸。

梦想创业是马云的创业之道之一。

电子商务是一个新的领域，我们最重要的是永远为你所激情的事情激情下去。

做电子商务不容易，今天有这么多人，我非常高兴。

从事网络的人，尤其是这几年坚持下来的人，经历的事情太多……

<<马云谈创业>>

编辑推荐

《马云谈创业》一个最早在中国开拓电子商务应用并坚守互联网领域的不懂网络的网络英雄；一位被冠以“骗子、疯子、狂人”的创业“榜样”，并登上《福布斯》杂志封面的企业家的实战感悟；一个缔造全球电子商务第一品牌并成为充满想象力的“未来首富”的商界传奇的最新解密。他热心做媒，撮合百万意中人；他牵线搭桥，链接200多个国家和地区。你在他那里登记个名字，他让你挑选整个世界。

——海尔集团首席执行官 张瑞敏 他创造电子商务新模式，用电子商务整合传统产业，推动商业信用的建立。

——著名经济学家 张维迎 我曾多次透彻地感受他作为一个创业者的优秀程度，那样我才深深地体会到，一个经历过事情的人、真正做过事情的人和没做过什么事的人是多么地不一样！

——中央电视台《赢在中国》总制片人 王利芬 就像比尔·盖茨已经成为人类创造互联网的杰出代表一样，马云必将成为人类利用互联网络的杰出代表。

而且，阿里巴巴是中国唯一可能与微软、GE、沃尔玛匹敌的企业。

——《中国企业家》杂志社社长 刘东华 在中国，马云是无数年轻人心中的创业英雄，他创造了电子商务行业的诸多奇迹，包括打败了eBay的淘宝网，打造了中国最具影响力的网上交易工具支付宝，以及分类广告平台口碑网和商务管理软件阿里软件。

——《财富》（中文版） 马云是中国企业家中少有的、总是将诸如企业价值观和战略等挂在嘴边、视使命感为驱动力的一位。

——《中国企业家》

<<马云谈创业>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>