

<<芝麻开门>>

图书基本信息

书名：<<芝麻开门>>

13位ISBN编号：9787560973395

10位ISBN编号：7560973396

出版时间：2012-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：周星潼

页数：242

字数：200000

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>

<<芝麻开门>>

前言

阿里巴巴，一家有着传奇色彩的企业；马云，一个人们再熟悉不过的名字。

1999年3月，马云和他的团队回到杭州，以50万元的资金创业，开创阿里巴巴网站。

阿里巴巴将市场定位于中小企业，稳扎稳打，走好每一步。

在成长的过程中，阿里巴巴放弃过很多在别人看来很诱人的机会，专心致力于一件事，朝着“成为全球电子商务市场”、“成为全世界的十大网站之一”的最终目标大步向前。

在用人方面，阿里巴巴坚持不用最好的，只用最合适的。

无论是名牌院校毕业的MBA，还是普通大学毕业的本科生，只要他们具备一定的能力，并认同阿里巴巴的价值观，阿里巴巴就欢迎他们加入。

阿里巴巴为刚毕业或者没有工作经验的应聘者提供了业务和价值观方面的培训，并为每一位员工提供成长空间，希望他们能与阿里巴巴共同成长、共同成功。

阿里巴巴不接受个人英雄主义，如果一名员工没有正确的价值观，触犯了阿里巴巴的“天条”，即使他的业绩很突出，也不能成为阿里巴巴的一员。

在企业内部管理上，阿里巴巴强调“员工第一”，主张建立“笑脸团队”。

作为企业的领导者，马云认为一个公司、一个团队的气氛非常重要，他主张人人平等，提倡与员工同乐。

无论是荣誉，还是财富，他都与员工共同分享。

马云的团队管理方式得到了员工的认可，开创了阿里巴巴上下同心、全力以赴的局面。

阿里巴巴对投资商很挑剔，不好的投资一概不要。

1999年10月，阿里巴巴引入了包括高盛投资、富达投资和新加坡政府科技发展基金等在内的首期．500万美元天使基金；2000年1月，阿里巴巴获得日本软银2000万美元的注资。

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，同时培育了国内电子商务市场，为迎接“入世”挑战向中国中小企业提供了一个完善的电子商务平台。

阿里巴巴的商业模式是独一无二的。

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，向国际市场推荐中国优秀的出口商品供应商，同时为中国供应商获取更多、更有价值的国际订单，众多国内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，并通过认证、评价、记录、检索、反馈等信用体系，以此来提高网上交易的效率和成功的机会。

2003年，阿里巴巴推出“淘宝网”和“支付宝”；2007年，成立“阿里软件”和“阿里妈妈”；2008年11月，国际交易市场推出新一代出口产品“出口通”；2009年3月，在中国市场推出按效果付费关键词竞价系统“网销宝”；2008年4月11日，阿里巴巴战略级产品“旺铺”正式开放体验；2008年12月29日，江苏省对外贸易经济合作厅与全球领先的电子商务公司——阿里巴巴(中国)网络技术有限公司联手打造的“阿里巴巴国际电子商务江苏分站”正式上线。

阿里巴巴的异军突起吸引了众多目光，在竞争激烈的互联网市场中，很多企业将阿里巴巴当成了劲敌。

在一场场商业之战中，最著名的要属阿里巴巴旗下的“淘宝网”与eBay的战争。

虽然eBay在很多方面都占有优势，却还是以败北告终，最终淘宝的“蚂蚁兵团”战胜了eBay这头“大象”。

用文化治心是阿里巴巴的管理原则，从小酷爱武侠小说的马云为阿里巴巴制定了“六脉神剑”，包括客户第一、团队合作、拥抱变化、诚信、激情和敬业。

马云要求阿里巴巴从上到下，每一名阿里人都必须熟知并认同阿里巴巴的文化。

阿里巴巴公司的第一个信条是“客户第一，客户是父母”，从流程到战略都围绕这个原则。

<<芝麻开门>>

马云告诉阿里巴巴的员工们，做的每一件事都要确实实给客户带来效益，而不是给外界看。

阿里巴巴在遭遇危机的时候，第一个想到的也是客户。

在2008年金融危机时，马云曾表示，阿里巴巴不仅不会让自己倒下，还有责任保护自己的客户，让全世界相信并依赖阿里巴巴服务的数千万中小企业也不倒下。

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。

多年以来，阿里巴巴为中国和全世界的商人提供管理培训课程，与他们分享在电子商务、全球贸易、价值管理和企业社会责任方面的经验，并每年在杭州举办阿里巴巴网商大会供商人们交流和学习。

阿里巴巴也曾遭遇打击和失败，也遇到过严重的危机。

每一次打击过后，阿里巴巴都能够很快地重新恢复斗志；每一次打击都令阿里巴巴更加成熟，更加具有战斗力。

经历过“互联网冬天”、“非典”、金融危机和文化稀释等危机之后，阿里巴巴变得更加坚强，更加所向披靡。

阿里巴巴被国内外媒体和国外风险投资家誉为与雅虎、Amazon、eBay、AOL比肩的五大互联网商务流派代表之一。

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。

阿里巴巴被传媒界誉为“真正的世界级品牌”。

在激烈的国际竞争中阿里巴巴的成立为中小企业创造无限机会，阿里巴巴的理念是“让天下没有难做的生意”。

阿里巴巴经营管理的实践曾两次被哈佛大学收录为MBA案例。

2002年5月，日本最大的财经杂志《日经》曾高度评价阿里巴巴在中日贸易领域里的贡献，称阿里巴巴为“整个互联网世界的骄傲”。

阿里巴巴的成功向创业者揭示了一个道理：创业路上不要害怕挫折和失败，只要有了明确的方向，坚持到底就是胜利。

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学习的成功秘诀。

本书收录了马云对创业者的讲话和观点，从马云的大量语录中提炼出他的思想精华，并结合实例对阿里巴巴的成功进行分析，更能让读者从中感悟阿里巴巴的管理策略精髓，为追求事业发展的个人和企业提供一定的帮助。

<<芝麻开门>>

内容概要

本书收录了马云对创业者的讲话和观点，从马云的大量语录中提炼出他的思想精华，并结合实例对阿里巴巴的成功进行分析，更能让读者从中感悟阿里巴巴的管理策略精髓，为追求事业发展的个人和企业提供一定的帮助。

<<芝麻开门>>

作者简介

周星潼：专职撰稿人。
已出版《向比尔·盖茨学成功智慧》、《向唐骏学成功智慧》、《向李开复学成功智慧》等多部作品。

<<芝麻开门>>

书籍目录

第一章 专心做好一件事——阿里巴巴的创业管理智慧

- 一、打进全球市场
- 二、除了“营”，还得“销”
- 三、免费只是个手段
- 四、先让客户赚钱
- 五、娱乐代表未来

第九章 先帮客户成功——阿里巴巴客户管理智慧

- 一、客户第一
- 二、必须倾听客户的意见
- 三、客户都是懒人
- 四、把眼睛放在客户身上
- 五、帮客户站起来走路

第十章 千万别把灾难当公关——阿里巴巴危机管理智慧

- 一、必须取胜本土
- 二、冬天越长越好
- 三、互联网是为战争准备的
- 四、感谢世界经济调整带来的机遇

第十一章 不靠控股来管理——阿里巴巴经营理念管理智慧

- 一、抛开个人英雄的道路
- 二、要做102年的公司
- 三、要做今天能做得到的事
- 四、没想过用控股的方式控制
- 五、必须学会分享

第十二章 使命感是原动力 ——阿里巴巴企业文化管理智慧

- 一、“价值观”“使命感”和“共同目标”
- 二、企业的文化必须继承下来
- 三、长久的激情才是有用的
- 四、在变化中求生存
- 五、不要有太明确的功利性
- 六、诚信才是世界上最大的财富

第十三章 慈善事业最重要的是爱心——阿里巴巴社会责任管理智慧

- 一、饿死也不做游戏
- 二、倡导“一块钱”慈善
- 三、不能做任何危害社会的事情
- 四、不把赚钱作为目的
- 五、让更多人有机会

参考书目

<<芝麻开门>>

章节摘录

阿里巴巴是互联网史上的一个神话，它的诞生源自一个梦想——要创办全世界最好的公司。有这个梦想的人叫马云，他曾为了这个梦想告别教学生涯，放弃EDI的高官厚禄，被周围的人当成“疯子”。

而如今，他已经成为了家喻户晓的传奇人物。

马云建议所有的创业者在创业之前一定要先想清楚两个问题：第一，你想干什么。

不是你父母让你干什么，不是你同事让你干什么，也不是因为别人在干什么，而是你自己到底想干什么。

第二，你需要干什么。

想清楚想干什么的时候，你要想清楚，我该干什么，而不是我能干什么。

为了实现梦想，1995年4月，马云倾其所有，在妻子和朋友何一冰的协助下建立了浙江海博网络技术有限公司，公司的实体就是中国第一家商业网站——中国黄页。

1995年12月，马云第一次带着大家的梦想来到北京，宣传他的互联网和中国黄页。

几经周折，马云和他的团队终于打响了第一炮，把《人民日报》搬上了互联网。

虽然他们几乎没有赚到钱，但是在马云和他的队友眼中，钱不是最重要的，重要的是他们离梦想近了一步。

马云曾对创业者说：“请大家记住，不管你做什么，一定要有梦想。

我一直觉得自己很富有，因为我有梦想。

一个人最富有的时候是因为你有梦想。

你的梦想是世界上最伟大的事情。

中国黄页失败后，马云带了中国的八名骨干共同来到北京加盟EDI。

后来，这八名成员都成为了阿里巴巴的创始人。

在EDI的一年零两个月里，马云和他的团队做成了外经贸部的内网和外网，他们成立的国富通和中国商品交易市场网站共创造了287万元的纯利。

马云和他的团队是怀着伟大的梦想加入EDI的，然而在加盟EDI不久后，马云发现自己和团队一直都是外经贸部的编外人员，这里不是他们实现梦想的地方。

1998年底，眼看着新浪、搜狐、网易等网站突飞猛进，马云感到如果再错过时机，付出的成本就过于昂贵了，于是他毅然决定回到杭州开辟新的天地。

马云的这一决定得到了团队的支持，他们一起回到了杭州，着手准备建立自己的网站——阿里巴巴。

关于这一段经历，马云这样讲述道：“决定离开北京以后，我觉得他们是我从杭州带出来的，我有权利也有义务告诉他们我要离开。

我告诉他们，可以用三天时间来思考这个问题，最后再给我一个答案。

可以说这八个人差不多都只用了几分钟的时间就想好，他们很快回来告诉我说：‘行，我们一起回去’。

在北京工作了14个月，我们一起去还没有去过的长城，在长城上我们发誓说一定要建立一家伟大的公司。

” 1999年，阿里巴巴成立了。

在刚刚成立时，马云对他的团队说：“从现在起，我们要做一件伟大的事，我们的B2B将为互联网服务模式带来一次革命！

我们要在中国一个小城市创造一个世界一流的企业。

我们要在五年内成为世界十强。

你们现在可以出去找工作，可以一个月拿三五千元的工资，但是三年后你还要去为这样的收入找工作，虽然我们现在每个月只拿500元的工资，一旦我们的公司成功，就可以永远不为经济所担心了。

” 在当时，这样的话多少有些像痴人说梦。

可是，马云认为，如果你有梦想，你不放弃，你就永远有希望和机会。

马云当时的梦想是他的“四大天王”每人至少能管理市值1000亿元以上的公司，“八大金刚”每人

<<芝麻开门>>

至少能管理500亿元以上的公司，“十八罗汉”每人至少能管理300亿元以上的公司，“四十太保”每人至少能管理十亿元以上的公司。

他要将阿里巴巴打造成为中国互联网产业、新经济产业培养和造就大量优秀人才的“黄埔军校”，他要将团队成员培养成为既吸收美国全球化战略和日本严谨管理风格，又融合中国太极的流派和方阵，要让中国军团的声音响彻全世界。

几年后，马云成功了，阿里巴巴成功了。

这时的马云再次告诉大家：“我们还是坚信一点，这世界上只要有梦想，只要不断努力，只要不断学习，就有成功的可能。

不管你长得如何，不管是这样，还是那样，男人的长相往往和他的才华成反比。

”身为一家电子商务网站的创始人，马云对电脑的了解却只停留在收发邮件和浏览网页上，这成了很多人议论的话题。

为什么一个不懂电脑的人能够建立一家互联网企业并使它走向成功呢？

马云曾在2007年中国企业领袖年会上这样说：“到目前为止，我对电脑的认识还是停留在收发邮件和浏览页面上，我今天早上还在说，到现在为止我还搞不清楚该怎样在电脑上使用U盘。

但是，这并不重要，重要的是你到底想干什么。

”2007年11月6日下午4：40，阿里巴巴召开了香港上市新闻发布会。

在会上，马云对媒体表示，阿里巴巴只有八岁，还是个孩子，就算市值再高，股票再高，阿里巴巴仍然还是一个小公司。

但是，小企业只要有大的理想，早晚有一天会成为大企业。

有梦想是企业发展的前提，没有梦想就没有阿里巴巴的诞生。

马云坚信互联网会影响中国、改变中国，他坚信中国可以发展电子商务，更坚信电子商务能够迅速发展。

对于整个阿里巴巴团队来说，最初的梦想已经不仅是一个梦，更成了他们生命中坚定不移的信仰。

在所有人的关注下，马云和他的团队把一个看似不可能实现的梦想变了现实。

梦想是促使一个人成功的最佳动力，拥有梦想的人一定势不可挡。

马云和他的团队在梦想的驱使下一步步走向了成功，阿里巴巴也实现了一个又一个的辉煌。

P2-4

<<芝麻开门>>

媒体关注与评论

全世界范围内，在阿里巴巴上聚集了最多的中国中小企业。

通过阿里巴巴，分别位于中国西藏和非洲加纳的用户可以走到一起，成交一笔只有在互联网时代才可想象的生意。

——《福布斯》 马云自己给阿里巴巴确定的“寿命”是102岁，正好跨越三个世纪。

当全球买家聚焦于中国时，马云试图通过阿里巴巴将中国制造发送到世界。

——《财富》 阿里巴巴（Alibaba）已成为世界上最大的网上（B2B）交易市场，是亚洲最受欢迎的在线拍卖网站。

——《经济学人》 阿里巴巴在英国很有名，他们正在改变全世界做生意的方式。

——英国首相布莱尔在上海访问时对阿里巴巴的评价

<<芝麻开门>>

编辑推荐

阿里巴巴，一家有着传奇色彩的企业；马云，一个人们再熟悉不过的名字。在激烈的国际竞争中阿里巴巴的成立为中小企业创造无限机会，阿里巴巴的理念是“让天下没有难做的生意”。

阿里巴巴经营管理的实践曾两次被哈佛大学收录为MBA案例。

2002年5月，日本最大的财经杂志《日经》曾高度评价阿里巴巴在中日贸易领域里的贡献，称阿里巴巴为“整个互联网世界的骄傲”。

阿里巴巴的成功向创业者揭示了一个道理：创业路上不要害怕挫折和失败，只要有了明确的方向，坚持到底就是胜利。

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学习的成功秘诀。

<<芝麻开门>>

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>