

<<伟大的野心>>

图书基本信息

书名：<<伟大的野心>>

13位ISBN编号：9787562041337

10位ISBN编号：7562041334

出版时间：2012-2

出版时间：中国政法大学出版社

作者：优米网

页数：264

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>

<<伟大的野心>>

前言

在优米网《伟大的野心——新兴商业英雄们的创业风云》策划和采访的时候，犀利的王利芬老师不断提醒我“要讲真心话，要讲自己内心深处最真实的情感”。

说真的，当时我坦然了，在之后的一个多小时的专访里，我经历了从开始的紧张到后期的畅所欲言，最终还是将“最真实的自我”呈现给了王利芬老师、呈现给了读者。

在本书即将结集出版之际，我琢磨着是不是要写上几句话和读者分享一下我近两年来在聚美优品的心路历程，让他们尤其是怀揣创业梦想的80后，在阅读本书时能有更直观感悟和触动，思考再三最终还是将其落诸笔下。

对于众多80后的创业者而言，现在，是一个最好的时代，也可能是一个最坏的时代。有调查显示，中国创业热情傲踞全球榜首，其中80后创业意愿最为强烈，但创业成功率不足10%。那么80后，如何在波澜壮阔的创业路上找到奋斗的方向，并撬动内心深处潜藏的梦想？如何在如履薄冰的创业路上找到成功的基点，并完成创业者心灵的修炼与升华？而这恰恰又是我希望在本书章节中和大家分享的。

不可否认，“选择比努力更重要”，也只有选对方向，并在正确的时间做正确的事，公司才会有希望、才会有未来。

聚美优品在初创的那段时间里，由于我们判断正确，在执行的过程中也确实借到了团购的东风，因此，我们在需要资源的时候，总是能够找到需要的资源。

从某种意义上说，运气的背后，其实是源于你当初的选择。

要在漫漫的创业路上跋涉并不容易，创业者的内心一定要足够的强大，只有这样才能在关键的时刻、困难的关口挺过去并继续前行。

创业总是源于某种执著的信念，比如相信一个市场，相信一种产品，相信一个商业模式或相信一个团队。

因为“相信”，所以我们敢对消费者做出“30天无条件退货”的售后承诺；因为“相信”，所以我们成为行业第一家成功转型B2C的企业，并早早跳出“团购寒冬”侵袭；因为“相信”，所以我和戴雨森、刘辉三个创始人愿意拿着一个月一两千块钱的工资与团队一起奋斗；因为“相信”，所以我敢为自己代言——“不管压力有多大，也要活出自己的色彩！”

最后和大家分享的创业心语是：“人因为梦想而伟大。”

人正是因为有了梦想，才会去追逐、去拼搏、去创新，这样你和你的团队才会变得更加强大，甚至是伟大。

我更喜欢用“创一代”来激励自己，因为我放弃了父母安排的前程和笼罩在父辈头上的光环，选择用创业来证明自己。

“在30岁之前实现公司的上市”，这是我的梦想，也是我的情结，在我看来，这是我向父母证明“我选择了，我努力了；我奋斗了，我成功了”的最好方式。

时代永远是向前走，谁能够把握好时机，抓住这个飞快的历史车轮，谁就能成为这一时代新兴的商业英雄。

“勇者无惧，智者无惑”，奋进中的聚美优品不仅要在阳光下证明自己，同时还要在中国B2C大市场中搏出未来、搏出精彩！

聚美优品CEO：陈欧

<<伟大的野心>>

内容概要

京东商城创始人刘强东，卓越网、凡客诚品创始人陈年，校内网、美团网创始人王兴，汽车之家创始人李想，点点网创始人许朝军，聚美优品创始人陈欧，亲述创业历程和心得。

<<伟大的野心>>

作者简介

优米网，面向职场和企业的教育服务平台，是以职场、创业、创新为主，发现、学习、生活为辅的交流平台，帮助用户找到适合的职业和创业方向，获得更好的职场和商业机会。

<<伟大的野心>>

书籍目录

第一章 刘强东：京东的战斗

如何管理二十人的高管

对高管公开所有财务数据和我的缺点

只要发现有人撒谎一定开除

所有员工包括我在内都会有360度的考核

培养管培生作为中坚力量

新招毕业生年薪十万并给股票

招大学生最核心的标准是能够一辈子吃苦

配送员是京东重要的最后一公里

从来不扣钱，直接让走人

信息系统是电子商务核心纽

不容许京东比竞争对手价格贵

信息系统、物流系统、财务系统的关系，都是因为无知无畏才会进入这个领域

要满足用户的需求，靠供货商上游化、多样化、多地化

为什么京东开始卖书

没有电子商务支撑的物流打死不做

京东上图书对当当卓越震动太大

让供货商赚到钱

跟京东打价格战的现在全死了

所有零售业用户体验最难做

京东为什么不像亚马逊收取运费？

谁是京东的最大竞争对手

要再做一个京东机会会有但少得可怜

怎么评价团购？

我永远要控制股东会和董事会

京东商城2013年不考虑上市

遇上天花板就退出

为什么要充分授权

可以在中欧商学院收获些什么

人才可遇不可求

希望在CEO位置长远走下去

凡客不溢价没有获利的资格和理由

作为创业者，你必须要有有一种特别高的梦想

带公司像走钢丝一样，绝不容忍开夫妻店

60%的收入都捐出去了

小学三年级前永远吃不饱

真的希望自己一辈子活得特别有价值，我不想成为社会的累赘

第二章 陈年：人民的时尚

我还真不累

收购LV

有品牌故事，就卖高价，我觉得这是无耻

有这么多钱支持你干件好事非常好 说服投资人

凡客体

<<伟大的野心>>

眼看要挣钱了，我心里就不舒服
经营卓越网的危机
经营我有网的危机
凡客的每一步都超出了我们的预期
为什么选服装
我不需要设计师
试错
当你的商业环节充满善意，你的顾客也会是善意的
作为管理者的底线是不挡路
我最看不起的就是什么企业文化
我以喝酒的方式跟底层员工接触
我是一个充分授权的人
凡客达人计划
与管理层的谈话
很烦心的事就是团队成员难过
互联网精神
每个达人都是一个品牌
不是我要大跃进，是用户需求促成了大跃进
做互联网最大的快乐
从媒体人转型
所有的困难都是自我局限
到这个年纪，该说句实话了，我没有偶像
对自己的评价 凡客诚品有责任证明这个模式做得更大
精神性的东西，我肯定还会做，但是现在要把它藏好
第三章 王兴：我们活在一个激动人心的时代
口碑传播能达到广告一样的效果
永远要搞明白我们能提供什么
我们做的是出门消费的电子商务
其实，拒绝诱惑是非常困难的
归根到底都是人，我始终认为人是最重要的
总结别人犯过的错误，可以绕开一部分陷阱
互联网本质上不是一个行业，而是一个科技变革
IT很重要，基本推动了人类历史的进步
我对接触未知事物有强烈的爱好
商业的力量已经不输于政治
饭否和美团
这是一个非常激动人心的世界
关于人生和死亡
第四章 李想：全力以赴做好每一个点
过去四年我们的收入翻了十五倍
有比上市更重要的事情
很多人做的是自己的需求，不是用户的需求
80后想做喜欢的事，但不知道自己喜欢什么
期权的奖励是管理员工的期望值
瞄准自己的目标而不是别人的
第一是不好做的，要不断的树立新的灯塔
做好垂直网站的秘诀是善于运营管理 有平常心才能更好地与人相处

<<伟大的野心>>

我们招强人来消化我们
做泡泡网犯了很多的错误
第一重要的是对用户的把握，一定要明白这个简单而残酷的道理
做企业一定要看到其他企业的长处
对每一个点全力以赴，不要让自己后悔
第五章 许朝军：网络也可以充满人情味
点点网比微博强在哪里
点点网和豆瓣的区别是社交网络
四个月如何做到三百万用户
创业公司的钱非常宝贵
附着力和关键人群是营销的关键
点点网为三百万用户提供了阵地
我觉得网络也可以充满人情味
四年时间内点点网将引爆
我想做一个伟大的公司
我是如何说服VC的
微博强大我会更强大
我们四年之内不准备赚大钱
我创业就是因为不信邪和喜欢解难题 创新工场为我们提供了什么
我不太喜欢给人封官
我是员工的润滑剂
我对人才的标准是“穷过”很重要
创新工场像我们的舅舅一样
陈一舟告诉我做公司首先要活着，要乐观
张朝阳告诉我做公司首先要扛着
陈天桥名和利已经被满足过了
我最厉害的是对互联网趋势很敏感
第六章 陈欧：在阳光下证明自己
第一步找特别好的人是不可能的
不管压力有多大，要活出自己的色彩，做最漂亮的自己
像跳崖一样的转型
必要的时候，人需要向市场低头
一定要做有门槛的东西
卖女性化妆品有机会做领头羊
水瓶座会有一个特点叫做不靠谱
我们是披着团购皮的电子商务公司
如果做一件事情，超过了用户的期待，用户肯定会说你好
和刘强东相比，我们也有自己的优势 垂直细分迎战全品类
我是自己的代言人
徐小平投的是我这个人
永远跟随自己的心去选择
我希望在自己三十岁之前上市
好的CEO，最关键的素质我觉得是看准方向
你能把事儿做成，你就是公司的功臣 当我站得越高看得越远的时候，才能越清楚自己要什么
我不会通过画饼去激励别人
CEO的一天
公务员的家庭，让我觉得绝对要证明自己

<<伟大的野心>>

想在阳光下证明自己
我更擅长的是带兵打仗
蚂蚁如何颠覆大象
创业的意义

<<伟大的野心>>

章节摘录

版权页：我最看不起的就是什么企业文化 我没什么文化建设，我最看不起的就是什么企业文化。企业哪有文化啊？

企业没有文化，发展就是文化。

文化都是骗人的，所有文化建设都是骗人的。

我做了这么多年文化，文化是什么呢？

文化就是文过饰非嘛。

这就是文化最初的起源。

大家说了个事你记下来，这就是文化。

我没什么企业文化，我认为企业文化就是让更多的人成长，有成就感，让员工富足，员工挣的钱越来越多。

我说我没什么“文化”，我一个写了那么多年字、办了那么多年报纸、还在卓越网卖了那么多年书的人，我如果还好意思说“企业文化”，我就太可耻了。

那些没文化的、不弄文化的人老谈企业文化我觉得挺好，因为那些人不知道文化是怎么回事嘛，所以才谈企业文化。

为社会创造一些价值，打造一些新的品牌，让年轻人穿得活泼青春时尚——这我们有。

我们的价值观就是客户体验至上。

可是你说它是“文化”吗？

它不是文化。

客户体验至上，就是让客户舒服。

第二个是高性价比，这个东西，还真值啊。

这是文化吗？

我不知道。

如果大家硬说这是文化，也可以。

我们有使命，我们的使命就是人民时尚，就是要让所有的人都穿得起凡客诚品。

但我不觉得这就是企业文化。

当然我们也有这个方法论，挺好玩的，我们的方法论叫“学习、批判、创新”。

但是我不认为这就是企业文化，我觉得这都是方法。

我可能是做了太多年文化，一听别人说文化这个事我就反弹、敏感。

我以喝酒的方式跟底层员工接触 我也跟底层的员工接触，以喝酒的方式。

得很长时间才喝一次酒，尤其是跟那些创造了业绩的团队。

一喝酒他们就会胡闹。

酒一上来要不骂我一顿，要不说不一堆特别激动的话。

比如有些同事受了委屈，他平时就憋着，喝酒的时候正好找了机会就过来把我骂一顿，非常激动地把每一个细节告诉我，他当时是怎么委屈的。

可能很多的时候我想不到，我说这个事就这么重要吗，其实当时我的所有举动都让他感到了委屈。

甚至我跟他说话的时候直盯盯的看了他一眼都让他感到委屈，这是我平时不知道的。

后来他描述他非常艰难的一段时光，我不知道那时候他心里那么煎熬，喝酒的时候都会说出来。

我们去年的时候搞了一次内部管理年会。

我们有很多同事，尤其是初期的那批同事，给大家讲述——因为新同事非常多——凡客的创业故事，就是最初的七八个月。

有的团队，被我调整以后，他讲他们那一段的创业故事，那基本就是在骂我了。

就是当着几百人的面说，陈年是怎么跟我谈话的，那个谈话用了几分钟，接着我出了门，几个小时以后收到一封邮件，说立刻交接。

那个邮件他都打出来，在PPT里面放着。

说他们那个团队当时那个资金是多么紧张，实在难受得不行了，去跟陈年借钱，结果陈年批了，但是

<<伟大的野心>>

他的那个头儿给他压了一个月。

团队下面的人听得都哭了，然后大家都愤怒的看着我，吃饭都不愿意跟我在一个桌上。

这些事情我都能包容，因为我相信人的社会价值。

我也相信，一个人你更大的喜悦是克服困难的喜悦，而不是每天高歌猛进的喜悦。

你克服了困难，就会获得更大的喜悦。

成就是在克服困难中成就的，而非每天表扬你。

所以大家那么骂我我觉得挺好的，说明他熬过来了。

他熬不过来的时候连这个发泄的机会都没有。

所以不是我包容，是我为他感到高兴。

他能够站在一百多人面前，而且都是公司中层以上的管理干部的面前骂我，这说明他熬过来了。

下面那些小孩，尤其是80后的这些管理者都哭着说，我靠，谁以后他妈的跟我们李总过不去我们就跟他没完。

他瞬间变成英雄了，我也很感动，我今天还能想起那个情节来。

大家在哭，但是没有关系，他已经熬过来了。

我自己当时就是鼓掌，但第二天发现的时候我说大家是通过妖魔化我来突出他们的成绩。

<<伟大的野心>>

媒体关注与评论

我觉得作为创业者，你必须要有特别高的一种梦想，也许一辈子做不到。

但是我希望创业者必须要有一个梦，就是只做第一。

——刘强东 我们巴巴的非要强调上一个时代的设计理念和品牌故事，你不觉得很可笑吗？

那个故事是值那么多钱吗？

不应该的。

我觉得这是无耻。

这不是文化。

——陈年 我觉得人类历史上可能从来没有像互联网对我们的改变有这么深刻。

可能只有活字印刷接近，我觉得活字印刷是一个里程碑，互联网是一个里程碑，中间像广播电视都是相对小的。

——王兴 你对每一个点都认真去做的时候，往往有一天会串成一根线或者形成一个面，但这个威力和价值根本不是一个点能比的，所以同样的看到一个机会的时候，这个机会其实就是一个点，但是有过去的点相连的人做成了一个线一个面，只有这一个点本身的人，就是一个点了。

就是你的点越多可能连的线越有价值。

所以每个点都应该全力以赴的去做。

——李想 我觉得网络上也可以充满人情味，有没有一个网络社区就像我小时候那样，所有人都认识，村里面的人互相开个玩笑，夏天的时候一块乘凉，一块怎么样，这很有意思。

——许朝军 如果这个国家的所有年轻人，选择的不是创造价值的创业企业，而是分配财富，这是一个大悲剧。

——陈欧

<<伟大的野心>>

名人推荐

我觉得作为创业者，必须要有一种特别高的一种梦想，也许一辈子做不到。

但是必须要有一个梦，就是只做第一。

——刘强东（京东商城CEO）我们巴巴的非要强调上一个时代的设计理念和品牌故事，你不觉得很可笑吗？

那个故事是值那么多钱吗？

不应该的。

我觉得这是无耻。

这不是文化。

——陈年（凡客诚品CEO）我觉得人类历史上可能从来没有像互联网对我们的改变这么深刻。

可能只有活字印刷接近，我觉得活字印刷是一个里程碑，互联网是一个里程碑，中间像广播电视都是相对小的。

——王兴（美团网CEO）你对每一个点都认真去做的时候，往往有一天会串成一根线或者形成一个面，但这个威力和价值根本不是一个点能比的，所以同样的看到一个机会的时候，这个机会其实就是一个点，但是有过去的点相连的人做成了一个线一个面，只有这一个点本身的人，就是一个点了。

你的点越多可能连的线越有价值。

所以每个点都应该全力以赴的去做。

——李想（汽车之家CEO）我觉得网络上也可以充满人情味，有没有一个网络社区就像我小时候那样，所有人都认识，村里面的人互相开个玩笑，夏天的时候一块乘凉，一块怎么样，这很有意思。

——许朝军（点点网CEO）如果这个国家的所有年轻人，选择的不是创造价值的创业企业，而是分配财富，这是一个大悲剧。

——陈欧（聚美优品CEO）

<<伟大的野心>>

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>