

<<当当情缘>>

图书基本信息

书名：<<当当情缘>>

13位ISBN编号：9787802553224

10位ISBN编号：7802553229

出版时间：2009-11

出版时间：企业管理出版社

作者：李良忠，郑祥琥 著

页数：217

字数：230000

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>

## <<当当情缘>>

### 前言

创业，这是时下非常流行的一个词汇。

有很多的才华横溢的年轻人，在创业中实现了人生理想。

他们的成功也铸就了中国自改革开放三十年来的辉煌历史。

此亦一世间，彼亦一世间。

其实每一个成功的创业者，他们走过的道路都是不一样的。

探寻他们的足迹，对每一个后来者都是有启发意义的。

有的创业者一开始是自己独闯商海，如搜狐张朝阳，阿里巴巴马云，分众的江南春等等。

也有一部分创业者从一开始就是团队创业，如腾讯公司以马化腾为核心的创业团队，又如携程网的创业团队。

另外还有一类比较独特的创业模式——夫妻联合创业，包括地产大亨潘石屹张欣夫妇，当当网联合总裁李国庆俞渝夫妇。

夫妻创业跟其他创业者相比有不一样的酸甜苦辣。

本书写作的目的在于解读李国庆俞渝夫妻创业的成功经历，剖析当当网的发展历程。

李国庆是北京大学的才子，在北大上学期间曾当选为北大学生会副主席，俞渝本科毕业于北外英语系，后又获纽约大学MBA。

爱，来得很突然，而突然是一件无法预料的事。

李国庆、俞渝相识于纽约，那时他们都过了三十岁。

他们都是成长于北京，算得上是北京人在纽约。

风云的岁月，热血的青春，他们一见钟情，五个月后就结为伉俪之好。

## <<当当情缘>>

### 内容概要

1999年，李国庆俞渝创立了当当网，如搜狐、新浪、阿里巴巴、百度、腾讯等差不多都是那几年成立的。

李国庆俞渝夫妇是中国最早进入互联网领域的开山鼻祖之一。

李国庆俞渝非常理智，狠抓管理，六七年工夫，当当网就从同期营业的两三百家网上书店中脱颖而出，正在成为全球最大的中文网上书店。

朝气蓬勃的当当倡导“大而全”模式，进一步拓展业务，正在向全球最大的中文网上商城迈进。

2004年美国互联网大鳄亚马逊网上书店准备出资1.5亿美元收购当当，却被李国庆俞渝一口拒绝了。

李国庆甚至放出狂言：亚马逊出十亿，他也不卖当当。

俞渝说，当当是她跟李国庆的孩子。

当当网在B2C领域的奋力开拓，对整个经济社会的发展是起到了若干重要作用的。

带动了电子商务发展；拉动了中国物流企业的发展；方便了读者，提高了全民读书率。

## &lt;&lt;当当情缘&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 路在脚下：全球最大的中文网上书店 当当网：引领中国人的阅读风尚 夫妻创业，赢得未来  
第二章 相识之前：不一样的人生路 北大风云 强势李国庆 创业狂人 毅然下海 北外女生  
俞渝的美国梦 商海独闯 华尔街女强人  
第三章 回眸一笑：当当的诞生 1996，从相识到蜜月 1997，婚后联合创业 1999，当当的诞生  
第四章 人在征途：当当的稳步发展 创业之初 风云骤起 寒冬之中 当当坚守 争夺股权 险中求胜 优劣互补 克服瓶颈  
第五章 大浪淘沙：激烈的竞争 赢在中国：遭遇亚马逊 雄鹿被围：被收购的卓越 两极争霸：当当与卓越  
第六章 巅峰独占：全球最大的中文网上书城 天生我才：要做民族企业 书生气质：具有文化气息的书店  
第七章 挥戈北上：向网上商城迈进 折戟沉沙：进军C2C市场失败 人在路上：为上市作准备 奔赴未来：全球最大的中文网上商城  
第八章 谁与争锋：当当的未来 中国之胜 超越2008 各方博弈 稳中求进 决战未来  
第九章 成功之术：当当网的经营模式 经营模式 自主创新 他山之石 可以攻玉  
第十章 恩爱夫妻：工作与家庭之间 三口之家 油盐酱醋 狂言与高论 个性李国庆 总裁与秘书 美丽俞渝  
附录一 李国庆俞渝精彩语录  
附录二 当当编年史参考文献

## &lt;&lt;当当情缘&gt;&gt;

## 章节摘录

当当网是有备而来，它不像当时其它两三百家网上书店那样，只是从形式上跟美国亚马逊网上书店的风。

在开始上线之前，李国庆、俞渝精心制作了一个“可供书目数据库”，将各出版社、各书店能够供应的图书目录进行了一个彻底的调查。

这自然就比其它的网上书店有优势。

可是谁也没想到2001年互联网泡沫破灭，网络经济随即进入严酷的寒冬。

之前一两年匆匆上马的众多互联网公司倒闭的倒闭，被兼并的兼并。

与当当网同期开始营业的两三百家网上书店，一年之间有80%都关门大吉了。

而此时当当网才显示出旺盛的生命力。

2004年当当网又经历了一次生死考验。

美国资本大鳄亚马逊公司瞄准了中国市场，准备收购当当，双方谈了几次，亚马逊方面给出1.5亿美金的收购价。

然而李国庆、俞渝不为所动，他们要的不是套现，而是掌控一个企业，将当当网做大做强。

万般无奈的亚马逊，只好收购了当当的竞争对手卓越网，亚马逊的如意算盘是：你当当不让我收购，那我收购你的对手，然后将你击垮。

很多人都为当当的未来捏了一把汗。

亚马逊进来了，当当能抵抗得住吗？

闹到最后不会出现当当被卓越亚马逊冲垮的鸡飞蛋打的悲惨局面吧？

“不会”，李国庆说“不会”。

他明确预测，卓越被亚马逊收购后，会发生高层震荡。

果不其然，此后卓越一蹶不振。

这反而给了当当更多的机会，在被亚马逊收购之前，卓越网的各项数据都紧紧咬住当当网。

而收购之后，当当一骑绝尘，坐稳了全球最大中文网上书店的宝座，同时开始向全球最大中文网上商城发起冲击。

当当网能坐稳中国B2C市场老大的地位，与当当网勤练内功的努力是分不开的。

当当网的大而全体系的建设，一站式购物体系的建设，书评体系的建设，货到付款体系的建设，物流体系的建设这些都让它很好的适应了中国的市场环境，最终赢得了市场的信任。

<<当当情缘>>

编辑推荐

《当当情缘:李国庆俞渝夫妻创业传奇》编辑推荐:当当网倡导“大而全”模式。

是中国电子商务的一面旗帜。

当当网正在成为全球最大的中文网上书店。

正向全球最大的中文网上商城迈进。

当当拒绝亚马逊NO,十亿也不卖 br 1999-2009当当的黄金十年 br 李国庆精彩语录 br 当先驱是理想,当先烈我不干。

br 人脉关系对我重要性太大了。

以我做企业的经历,我的感受是,有许多机会,给谁都一样,但是为什么给你?

靠的就是人品和人脉关系。

br 俞渝精彩语录 br 是顾客决定这些企业的命运,而不是我们这些CEO决定企业的命运。

br 公司要做大,必须有好的制度,不能人盯人,制度必须不断建立,打破、再建立、再打破,这个问题上我会锲而不舍。

br 梦想让女人更美丽,而知识使梦想成为现实。

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>