

<<网商十年>>

图书基本信息

书名：<<网商十年>>

13位ISBN编号：9787111311249

10位ISBN编号：7111311248

出版时间：2010-7

出版时间：机械工业出版社

作者：陈亮

页数：203

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>

<<网商十年>>

前言

从2004年至今，我连续参加了六届网商大会，每次在台下面听的时候，我都感到特别感动，我感动的是所有获奖的网商都是平凡的人。

网商是互联网给予每个人的机会，无论贫富、贵贱，只要努力学习就可以成功。

他们很平凡，但是通过努力我们又看到了他们的不平凡。

我坚信互联网将改变世界、改变中国，而电子商务将改变互联网。

1995年从大学里面出来创业的时候，我有一个梦想，也是自己多年来一直为之奋斗的理想。

20世纪80年代经商成功的人，大部分是因为胆略惊人；八九十年代后期很多经商的人，我觉得很多人是抓住了机会；如果21世纪，中国的企业仍旧如此，中国企业将没有机会、没有希望。

我希望有一个群体，能够依靠智慧、努力、勤奋来创造财富。

他们更加开放，更加透明，更积极参与分享，更勇于承担责任，他们不是从社会中寻找机会，而是为这个社会解决问题。

这个群体就是网商。

10年前，中国的网商群体才刚刚起步，时至今日，他们已经成为了全球最具影响力、最具未来指向，同时也是规模最大的一个商人群体。

如果说，2004年我们刚提出网商概念的时候，很多人都对这个新概念心存疑虑，那么，如今这个概念已经深入人心，成为一个无数人赖以生存、为之奋斗的职业。

<<网商十年>>

内容概要

从2004年，马云第一次提出网商概念到今天，网商已经成为一个无数人赖以生存、为之奋斗的职业。10年前，中国的网商群体才刚刚起步，时至今日，他们已经成为全球最具影响力、最具未来指向，同时也是规模最大的一个商人群体。

如果把未来的商业世界看作是一个新大陆，那么向新大陆移民的进程已经开始；观察那些最先登陆的探索者可以发现，网商正是活跃其中的重要群体。

本书不但是对一个新生商业群体的描述，同时，也会让你看到这个商业群体的魅力和无限可能，如果你还不是很深入地了解这个新生的商业群体，如果你还在苦苦寻找创业的捷径，如果你还在为是否要加入这个群体而犹豫，如果你没有忽视当下的底层革命，那么，就请阅读本书，一起见证大时代里的大事件——新商业文明的浮现！

<<网商十年>>

作者简介

陈亮，河北定州人，毕业于西安电子科技大学。

曾在浪潮集团、联想集团等IT企业工作，并曾在《互联网周刊》从事4年媒体工作，现就职于阿里巴巴集团研究中心，专门从事网商研究工作，对于IT、互联网领域有深刻了解和独到见解。

<<网商十年>>

书籍目录

序言 网商，平凡与不平凡 网商 网络改变了我们的销售模式 新生的庞大群体——网商 什么是网商 叹为观止的网商世界 萌动（1999~2003） 春雷 1999：互联网的江湖 湖畔花园的奇迹 高歌猛进的年代 中国人离信息高速公路还有多远？

向北1500米 E国一小时：大胆的B2C试验田 B2C先驱的反思 退潮 蝴蝶效应 阿里巴巴：跪着过冬 “非典”带来的机遇 它的名字叫淘宝网 又一个杰作绽放（2004~2007） 网商：我们来了（2004） 从网民到网友，再到网商 网商浮现 第一次盛会 背后的推手 第一批富起来的人 网商赢天下（2005~2006） 术业有专攻 扎堆生存 人多力量大 网商崛起（2007） 登堂入室 什么成就了他们 网商进化论 成功网商的DNA 李一峰：小熊快跑 洗礼（2008~2009） 严冬的考验 华尔街风暴 谁是重灾区 抱团行天下 突围的路径 榜样的力量 芝麻开门 援冬行动 破解贷款难题 淘宝式就业 阿宝会 未来 开启新商业文明 生态化的未来 电子商务平台 网商生态 走向社会化 电子商务覆盖了越来越广泛的社会人群 网商之间的相互关系走向社会化 网商发展与大国崛起 网商的机遇 网商支持大国崛起 “网商、网货、网规”的商业新世界 网商：商业新世界的主体 网货：商业新世界的交易物 网规：商业新世界的规则 新商业文明 何为新商业文明 新商业文明的未来想象 把握新商业文明的机遇 附录 2004~2009年历年十大网商 中国网商发展大事记 2004~2009年历年网商发展研究报告概览 参考文献

章节摘录

插图：1999年11月15日，中美两国就中国加入WTO达成协议，中国终于结束了“人世”谈判。

2001年12月11日，中国正式成为世贸组织的一员。

中国人世，这个发生在世纪之交的新闻事件，看似同阿里巴巴的发展不太相干，但实际上却有着紧密的联系。

2000年，身处浙江、了解中国制造业的马云得出一个判断：中国一定会成为世界工厂。

如何将这个“世界工厂”同全球的市场需求连接起来？

这是很多中国中小企业的憧憬，也是很多国外买家的想法，也是阿里巴巴的盈利点。

2000年10月，阿里巴巴公司历史上具有重大意义的产品——中国供应商正式问世。

这是一个全新的商业服务模式，是马云在网上建立的一个虚拟的、面向全球的、容量接近于无限的贸易市场。

简单来说，就是商家通过在阿里巴巴网站上开设网络商店，然后发布各种商品信息，从而获得海外订单。

把市场搬到网上，这就是阿里巴巴的B2B模式。

这个产品的运作模式大致是这样的：普通会员每年缴纳4万元会员服务费用（高级会员每年收费6万元），得到一个线上的网络空间，客户可以在上面发布产品信息和10张产品图片，同时，阿里巴巴会将客户按照行业分类，收录到不同的光盘中，定期参加国际重大的展会，提供样品展示、行业手册推广、供应商光盘和买家匹配服务。

马云说：“中国供应商的目的在于帮助中国的一些出口商，为他们搭建一座销售的渠道和桥梁，通过线上的推广和线下的服务及展会支持，促成订单。

”

<<网商十年>>

媒体关注与评论

吹尽黄沙始见金，历经十年发展，中国电子商务事业已站在新的历史起点上，我们要以放眼全球的战略眼光，拥抱世界的宽阔胸怀，大力弘扬“网商”文化，在电子商务平台和网商群体的共同努力下，引导社会建立新的商业文明。

——中国电子商务协会理事长 宋玲十年前，中国电子商务在摸索中前行，阿里巴巴是其中的一个探险者。

十年后，中国电子商务处于高速发展之中，阿里巴巴成为一面旗帜，旗帜下面聚集了无数的网商，他们勇于创新、果敢实践，用自己的心血与泪水实现了巨大成就，铸就了知行合一的新模式。

可以说，网商成长的十年，是中国电子商务的一个缩影，也是中国改革开放以来信息化发展的一个缩影。

在人类历史的长河中，网商群体凝结成一颗明亮的水滴，折射出人类新商业文明的精髓。

——中国社会科学院财贸所副所长、电子商务研究室主任 荆林波如果你的企业不用电子商务，不用互联网，那你在竞争中就要被淘汰。

对全世界的企业来说，正处在思考新的商业游戏规则，凝聚商业普世价值共识的十字路口。

经济危机一声雷响，将人们从大梦迷觉中惊醒。

走新商业文明之路，这就是结论。

网商的今天，就是人类的明天。

——中国社科院信息化研究中心秘书长 姜奇平任何一个新的群体的诞生，刚刚破壳而出，化蛹为蝶，刚开始的过程一定是痛苦的。

我们看到，短短几年时间，大量的中小企业和个人创业者通过成为网商，改变了自身命运，不仅渡过经济困难时期，也找到了更加长远的发展方向、他们将是未来新商业文明的构成单元，中国经济保持强劲脉搏的动力。

这本书是了解网商发展轨迹的历史图谱。

——阿里巴巴集团资深副总裁 金建杭

<<网商十年>>

编辑推荐

《网商十年:新商业文明序曲》由阿里巴巴集团董事局主席兼首席执长官马去作序。
如果你正在苦苦寻找创业的捷径，如果你不知怎样加入同商这十群体，如果你还没有忽视当下的底层革命，那么《网商十年:新商业文明序曲》会指导你成功走向未来的新世界——网商。
让我们一起见证大时代里的大事件——网商。
让我们开阔视野，不是我们的腿，也不是我们的洗车，而是网络。
观察最先成为网商的探索者的十年历星，十年来网商创新业的情景再现。
让我们一起见证大时代里德大事件——网商

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>