

<<雷军>>

图书基本信息

书名：<<雷军>>

13位ISBN编号：9787212053710

10位ISBN编号：7212053716

出版时间：2013-1

出版时间：安徽人民出版社

作者：田旺 苍耳

页数：254

字数：180000

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>

<<雷军>>

内容概要

记录了雷军从大学时期，到毕业后参加工作，一直到小米手机成功的历程，揭露了雷军很多不为人知的秘密，他的每次转折的心路，最真实的呈现在读者面前。

让读者了解雷军及其团队。

从带金山打市场到创立****网，到投资凡客诚品和乐淘，投资YY语音，到亲自创立小米手机并获得成功。

雷军一路走来所经历的困惑、喜悦等心路。

雷军创业的迷茫，成功的激情，压力下的坚持，理想的牵引，全书淋漓尽致地展现了雷军和他团队的风采。

<<雷军>>

作者简介

雷军战略研究部：

财经战略研究部细分部之一，财经战略研究部关注于财经细分领域的趋势研究，财经热点人物的研究，解析乔布斯、李开复、雷军、马云等中外顶尖财经人物的经营和投资理念，以用于企业管理层参考。

研究部对重点热门财经人物有专门小组进行研究，分为马云战略研究部、乔布斯战略研究部和雷军战略研究部等。

雷军战略研究部近年来搜集了大量关于雷军的资料，对雷军系所涉及各领域有深刻的研究，拉卡拉、凡客、YY语音、小米手机等，解读了雷军的成功和转型，《雷军：世界需要我的突围》一书，是目前为止，费心血最多，搜集资料最全的关于雷军的传记。

书籍目录

- 序章 雷军和他的商业版图
 - 雷军系的版图
 - 雷军的互联网攻略
 - 隐者雷军的“归零”心态
- 第1章 三好学生的 IT 梦想
 - 《硅谷之火》点燃 IT 梦想
 - 两年修完四年的课程
 - 电子一条街的“名人”
 - 神秘的“黄玫瑰小组”
 - 羞涩创业：三色公司
- 第2章 技术狂人的梦想在燃烧
 - 金山王国的第六名员工
 - 研制“盘古”，只为开天辟地
 - 前有微软，后有盗版
 - 词霸与毒霸的问世
 - 一闭眼就想工作
- 第3章 雷军托起金山的未来
 - 以战养战，从小做起
 - “一夜爆红”的营销绝招
 - 生死存亡，“红色正版风暴”
 - 靠《剑侠情缘》开拓网游市场
 - 从私募到上市
- 第4章 雷军时代的****网始末
 - 创立****网
 - ****网的异军突起
 - 无奈卖掉****网
- 第5章 雷军的反思：创业要站在风口上
 - 雷军的反思
 - 雷军离开金山的原因
 - 软件 VS 互联网
- 第6章 最佳天使：顾问帝的投资哲学
 - 转身扮演起了天使投资人
 - 投资熟人：他做什么我都投
 - 天使投资的心理理论是博彩
 - 在创业者需要的时候出现，不需要时离开
- 第7章 小米手机的热销
 - 创业的豪华团队
 - 小米曾经很艰辛
 - 小米 = 苹果 + Facebook
 - 用互联网的方式来做手机
 - 用小米来征服世界
- 第8章 金山迎来雷军的回归
 - 求伯君抱病请辞
 - 临危受命，为金山寻找 CEO
 - 不避难题，雷军求变

<<雷军>>

金山成功的七种武器

第9章 雷军的创业智慧

眼光：最早说出手机将会代替 PC

方向：把握风向，找准点

口碑：不断地超越用户预期

专注：少就是多 181极致：做到最好才能赢

快：天下武功，唯快不破

免费：暂不盈利是王道

激情：向偶像靠近，挑战乔布斯

心态：成败不重要，过程最重要

第10章 雷军的管理智慧

打“扑克牌”培养出的团队精神

七八个人带头干，七八十个人走着干

天下大事，必作于细

深得下属尊敬

第11章 雷军的人生智慧之重情重义

书生意气：成就“兄弟连”

毕胜：雷军是我的高中老师

李学凌：雷军是我永远的天使

何小鹏：雷总是个及时雨

王川：他没坑过任何人

第12章 雷军的人生智慧之宽以待人

不折不扣的手机控

爱抽烟但更爱个人形象

不断往眼里揉沙子

把失败的都忘了

章节摘录

版权页：小米曾经很艰辛 要做出一款顶级智能手机，必须要有一流的软、硬件。

开工厂不是雷军的强项，所以雷军希望小米和苹果一样走代工的道路。

于是，他开始寻求合作。

但是没有想到，这个过程却异常艰难。

手机供货方一般都有一个习惯，总是希望合作方大批量地生产，他们可以大批量地供货。

但这样当然会有风险，一旦产生大量库存，有可能会拖垮一个新成立的公司。

雷军当然不希望小米手机一开始就大批量生产。

但这样供货商就难找，这在一定程度上加大了刚刚初创的小米的生产难度。

刚开始的时候，雷军对供货商恨得牙痒痒，但是转念一想，他明白了其中的道理。

手机的很多器件都是定制的，需要供货方自己掏研发费用，而小米只是个雏形，供货商也不了解小米

。这些供货商看过太多的公司破产，自然有了心理防备。

即便是和供货商十分熟悉的周光平，供货商也只是热情地将他请进去，然后绕着弯子再将他请出来。

雷军开始一家一家地拜访供货商，一家一家地和他们谈，让他们足够了解自己，了解小米。

这样一段时间下来，情况才慢慢开始好转，终于为小米找齐了供货商，包括夏普、三星、TPK

、Wintek和德赛等，多数都是苹果的供应商。

供货商敲定后，在检测环节，雷军对质量是精益求精的。

小米手机生产出来之后，在几个月的漫长测试过程中，要经历高低温测试、水冲、粉尘、五轮抗摔实验等各种严格的性能测试，以保证产品的质量。

就这样，小米的供应商和质量问题暂时性地解决了。

2011年8月16日小米手机发布会后，小米手机就一直处于疯狂的销售火爆状态。

按照以往国内手机销售的经验，雷军给小米定下的销售目标是30万台，两周内他备了10万台手机的货，感觉这个量已经是上限了。

一般国内手机单款能达到这个成绩就很不错了，所以，他在供货商那边下的订单并不多。

但是小米手机一经发售，其火爆的场面远远超出他的预料。

但这看似完美的结果却让雷军有些哭笑不得，他没有时间享受喜悦的心情，因为当务之急是解决小米的产能问题。

这是一个十分复杂的事情。

小米的上百个零件都来自不同的供货商，保证小米的供货，就必须同时协调好所有的供应商。

只要有一个环节出了问题，就可能牵一发而动全身，使小米的供货速度跟不上。

泰国洪水爆发的时候，就影响到当地一些供货商的生产，直接导致小米手机延缓发货。

这件事情给雷军敲了一个警钟。

小米手机最初的代工厂只有英华达一家，它是第一次生产小米手机，需要一定的磨合期才能进入量产阶段。

其他的供应商也基本上面临同样的问题。

但是小米手机出人意料的预定量却要求厂家必须以最快的速度量产，这对小米公司、英华达和其他的供应商都是一个不小的压力。

困扰雷军的还有另外一个问题，几乎所有的小米供应商都要求提前三个月订货，这样一来，产量的不足就更加严重了。

编辑推荐

《雷军:世界需要我的突围》编辑推荐：市场唯一一本雷军公关部审阅的传记！
雷军精神的最全面阐释，引领千万创业者的拼搏梦！
振奋千万青年的创业史诗，搜狐财经鼎力推荐！

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>