

<<杀出一条血路>>

图书基本信息

书名：<<杀出一条血路>>

13位ISBN编号：9787506060516

10位ISBN编号：7506060515

出版时间：2013-3

出版时间：东方出版社

作者：金振业

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>

## &lt;&lt;杀出一条血路&gt;&gt;

## 前言

剽悍者，必从血路中杀将出来 亨利·福特说：“有些人成功，是因为命中注定；但绝大多数人成功，是因为下定决心。

” 2007年，我在人大商学院组织的活动中见到了经常被当作创业经典案例的“翻版马云”——刘强东。

那一年，他来人民大学为在校的学生作演讲，那是“京东多媒体网”正式更名为“京东商城”后不久。

整个演讲现场气氛异常火爆，刘强东的憨厚与机智也给我留下了深刻的印象。

从那个时候起，我开始以一种研究者的心态去关注京东商城的发展，关注这个与众不同的创业强人。

在这几年对京东商城的跟踪研究中，我越来越被刘强东大道至简的理念所打动，被京东商城突破重围野蛮生长的态势所感动，所以萌发了一个念头——一定要出一本书，全面记录和分析这位特立独行、逆向而为的校友，我把它的主题定为“杀出一条血路”——这正符合刘强东骨子里的剽悍血性。

在刘强东身上，我看到那种为了梦想执著追求的干劲，这种坚守注定了他能够成功。

1992年，刘强东从江苏宿迁考入中国人民大学，身上特有的家族商业基因让他在大学期间承包了一个餐馆。

最终，管理不善让刘强东这个大三的学生身上背负了二十多万元的巨债。

重压之下，他毕业后在外企工作两年，很快还清了巨债。

怀着对梦想的追求，1998年6月18日，刘强东再一次选择了“一条不归路”：他打破三个小猪罐，拿着1.2万元，骑着二八自行车，跑到中关村创业。

历经了创业前两三个月，公司就他一个人，天天拿着宣传单站在楼下散发的磨砺；顶住了父母、女友对自己不理解的压力；遭遇了很多生意场上的无助。

因为SARS危机，他最终走上了电商这条路。

在这条路上，他一路走来，虽然艰辛重重、非议不断，他却在夹缝中杀出了一条自己的路！

在电商领域，刘强东挑战国美与苏宁、拒用支付宝、屏蔽一淘搜索、与当当展开价格战、卖机票和奔驰SMART……这些举动让他锋芒毕露，也令他饱受争议！

京东商城也在一路封杀中硬生生地活了下来，就像一棵嫩苗长成了大树。

明基曾对京东封杀，公开表示不承诺京东特价品的售后服务；其后京东遭遇技嘉科技和液晶厂商瀚视奇的封杀；还遭遇苏宁、国美、当当和出版社的封杀……刘强东曾这样回应图书之争：我今生最恨的词就是“封杀”！

请图书部门同事把这些出版社记下来，他们的图书永远四折！

而正是这样一个特立独行者，带领京东从2004年1月开始，连续7年销售额保持超过200%的增长。

到2010年年底，京东商城成为首个销售额过100亿元的电子商务平台；到2011年年底，京东商城的年交易额接近300亿元。

按照刘强东的预计，到2012年底这一数字将可望提高到500亿元，更加逼近沃尔玛中国、国美、苏宁这些国内顶尖的传统连锁卖场。

更为重要的是，当电子商务融资陷入冰冻期的时候，京东商城却成功融资近17亿美元，成为业界羡慕的对象。

京东之道、刘强东的经营管理之道，值得深思。

京东商城的成功可以归纳为：一、大道至简，用简单的逻辑做不平凡的事情。

京东商城最简单的市场逻辑是：东西保真、价格便宜、服务完善——虽然马云认为“这种低价买来东西然后在网上高价卖出去的模式，是个很愚蠢的模式”。

二、提升客户体验。

京东商城是靠着用户的口碑相传起家的，在前几年，京东商城没有打过广告，这创造了中国企业发展的一个奇迹。

圈住用户、提升用户体验是京东制胜的关键。

刘强东亲任“首席服务官”，带领团队踏踏实实地为消费者带来切实的优惠，从而为京东积累了优质

## <<杀出一条血路>>

的客户资源。

三、善于分享，团队制胜。

刘强东希望做一个伟大的企业，对社会更有价值，但他不相信自己能够改变世界，他坚信团队的力量。

为了让自己的梦想变成团队梦想，他拿出70%、80%的股份送给员工，他一年斥资6000万元送中高管读EMBA，而任凭对方选择去留。

为了增加约占京东员工数量2/3的物流配送体系员工的归属感，刘强东大幅提高其收入水平，如京东商城上海的配送员工的月平均工资4000元至5000元。

京东的快速扩张，同时提供了大量的基层管理职位。

京东基层的主管经理，包括配送站的站长、基层一线主管、库房的业务经理，大部分来自基层员工。

尽管目前京东商城逃避不了不盈利的质疑，摆脱不了何时上市的疑问，但是京东商城凭借着客户至上、价格战略、强大的团队，在电子商务领域创造出了不朽的奇迹。

刘强东过去带领京东所取得的业绩，注定是一个传奇。

在未来几年，京东能否延续传奇般的高增长，刘强东能否真正成为中国的“乔布斯”，成为超越马云电商强国的人，将是所有电商企业和传统零售企业共同关注的焦点。

金振业 2013年1月15日于北京

## <<杀出一条血路>>

### 内容概要

像男人一样去战斗，像阿甘一样去奔跑。

一位从负数起家的70后创业者，  
如何从强敌如云的围剿中杀出重围？

在不赚钱的电商行业又如何跳出不死谜局？

解密刘强东的传奇人生、经营理念和商业智慧。

刘强东曾是负债最多的人大高材生，他一个人单枪匹马在中关村练摊，为了创业曾遭到母亲的坚决反对、女友的负气离去，但他还是执着自己创业的选择，并最终在电子商务这块领地上杀出一条血路来，书写了电商行业的传奇。

本书深入全面地剖析了刘强东不同于常人的商业信念、思想和策略，以及他和团队非凡的创新能力，带领读者一起破解京东和刘强东成功的内在秘诀。

<<杀出一条血路>>

作者简介

金振业：刘强东私人顾问，财经畅销书作者。

长期专注于中国财经人物传记和企业案例分析，策划出版的图书有《QQ帮主马化腾》、《Google真相》、《微软密码》、《网易玩主丁磊》、《读李开复的信》等。

## &lt;&lt;杀出一条血路&gt;&gt;

## 书籍目录

刘强东的信：所有竞争对手都是好朋友 / 001 作者序：剽悍者，必从血路中杀将出来 / 005 引子：京东向“苏美”开战背后的玄机 / 009 第一章 电子商务的“狼性战国” / 015 一、中国互联网的“诸侯割据” / 017 二、电商上演“诸侯争霸” / 019 三、最大的竞争对手就是自己 / 021 第二章 向上看很光鲜，向下看尸骨一片 / 025 一、登场——来自“火星”的猛人刘强东 / 027 二、奇迹——首个突破百亿元的电商网站 / 030 三、惊叹——颠覆中国传统的购物习惯 / 033 四、雄心——要做中国的“亚马逊” / 035 第三章 人大才子：经商比当官更靠谱 / 041 一、童年的心智决定未来的成就 / 043 1.他是“孩子王” / 043 2.贫苦生活打造坚毅基因 / 046 3.未学做事先学做人 / 047 二、负债24万元的人大毕业生 / 049 1.“我就是想当官，所以才考了人大” / 050 2.最跌宕的人：从一夜暴富到负债24万元 / 052 三、背着父母“练摊”三年 / 058 1.外企两年，还清24万元债务 / 058 2.不归路：单枪匹马到中关村“练摊” / 060 3.一片反对：女友离去，母亲哭泣 / 062 四、“做改变世界的创业者” / 064 1.从刻录机中赚到1200万元 / 065 2.“看准路子坚持一辈子” / 067 第四章 “要不是‘非典’，我不会进入电商” / 064 一、SARS来袭——危机留下的机会 / 073 1.他被SARS“撞”了一下腰 / 073 2.抓住危机中偶然乍现的机会 / 075 二、一心做电商——京东商城应运而生 / 078 1.遭黑客袭击：“京东网管是个大白痴” / 078 2.“赌性”决定：京东商城正式上线 / 080 三、聚积人气——打开网站的知名度 / 083 1.首个“即时拍卖系统” / 084 2.亲和力，销售爱意满满的产品 / 086 四、信息系统——潜心打造的核心竞争力 / 089 1.京东信息系统的“秘密” / 089 2.京东的云计算系统 / 092 第五章 “价格战一天不打就会死” / 095 一、“你在马云和刘强东面前永远是大爷” / 097 1.不是价格屠夫，而是价格斗士 / 098 2.京东有卖“后悔药” / 101 3.誓死捍卫“零售精神” / 102 二、打通采购渠道，赢得价格博弈优势 / 105 1.采购，京东成功的秘诀 / 106 2.规模，博弈的“杀手锏” / 107 3.双赢策略，赢得供应商 / 109 三、口碑相传，用户体验决定一切 / 113 1.“电商卖的就是用户体验” / 114 2.“最好的售后服务” / 115 四、“谁提盈利我开除谁” / 117 1.成本上精打细算，比拼细节 / 117 2.多样宣传手法，广告注重性价比 / 119 3.越过盈利的心墙 / 120 第六章 “融资就是一口价，没有讨价还价” / 123 一、首轮融资，缘分牵手女贵人 / 125 1.“牵手”徐新，柳暗见花明 / 126 2.诚信所致，首次风投募到1000万美元 / 129 二、二轮融资，解围京东“成长”的烦恼 / 133 1.“雄牛”进“京”，牛气冲天 / 133 2.“我希望和这个小伙子坐在一起” / 137 三、三轮融资，互联网史上最大的一笔融资 / 139 1.不远万里，“老虎”追刘强东 / 140 2.为诚信，少融1亿元也值得 / 142 3.愚人节里的“真消息” / 143 四、“股权我要一争到底” / 145 1.为保控制权，对沃尔玛说“不” / 145 2.拥有过半数投票权是底线 / 148 五、京东为什么能拿到“傻钱” / 149 第七章 构筑霸业：京东究竟如何赚钱 / 153 一、“迎娶”佳人，扩展客户人群 / 155 1.并购千寻网，提升女性用户 / 156 2.收购“迷你挑”，打造国际影响力 / 158 3.染指奢侈品网购，注入新价值 / 160 4.“校园之星”，瞄准年轻客户群 / 164 二、京东仓储物流，是包袱还是动力 / 166 1.物流配送，整装前行 / 167 2.“亚洲一号”扬帆起航 / 169 三、被规模绑架：大而全的品类扩张 / 171 1.从3C延伸到百货，给顾客更多选择 / 172 2.太疯狂了，89分钟卖掉300辆奔驰 / 174 3.与中超赛事“闪婚”，拓展品牌 / 175 4.从西红柿到“强东牌”大米 / 177 第八章 勇者无疆：“别整日盼着竞争对手死掉！” / 181 一、步步惊心：京东已经没有上市机会？ / 183 二、暗斗马云：京东商城死磕阿里巴巴 / 187 1.与支付宝分道扬镳 / 187 2.天猫总裁质疑京东模式 / 189 3.京东与一淘的斗争 / 191 三、“美苏”围剿：传统与科技的较量 / 192 1.京东与国美，谁主沉浮？ / 192 2.京东PK苏宁，谁能笑到最后 / 195 四、京东与当当较劲：围魏救赵的图书计划 / 197 1.微博斗法，拉开序幕之战 / 197 2.“价格战”强势来袭，阳光竞争 / 199 3.硝烟滚滚：火拼电子书市场 / 202 第九章 未来局，京东为什么打不死 / 205 一、京东团队是这样炼成的 / 207 1.中高层管理：企业的核心所在 / 207 2.鹰计划：后备力量的锻造 / 213 3.配送员：京东的最后一公里 / 218 4.员工考核：360度的检查 / 221 二、突破瓶颈上要有真招 / 222 1.低价是投资，共赢是目标 / 223 2.沟通与授权，冲破天花板 / 224 3.多元化探索，破解发展难题 / 227 参考资料 / 229

<<杀出一条血路>>

## &lt;&lt;杀出一条血路&gt;&gt;

## 章节摘录

一、童年的心智决定未来的成就 刘强东是一个70后企业家，在他儒雅大方的外表背后，却潜藏着高超的管理和经营能力。

谈到刘强东身上所具有的能力，就不能不提起他小时候的成长经历和心智一磨练。

正是因为这些经历，刘强东从小就在骨子里具备了一种经商必需的综合素质，正是这些因素综合在一起，才成就了商界的一颗耀眼新星。

1.他是“孩子王” 江苏省宿迁市是一个拥有悠久历史的城市，自唐代宗宝应元年（公元762年）改称宿迁，至今已有一千多年的历史。

宿迁位于苏北，是中国的商品粮基地；林业资源丰富，被誉为中国杨树第一故乡。

宿迁风景优美，人杰地灵，当地史志记载，清朝乾隆皇帝六下江南曾经有五次驻跸宿迁，被乾隆皇帝赞誉为“第一江山春好处”。

一方水土养育一方人，在宿迁这片物产丰富、气候宜人的土地上，孕育出了一批人杰英豪，本书的主人公—刘强东，就生长在这片土地上。

刘强东生于1974年3月10日，当年他老爸给他取名为“刘强东”，就是希望自己的孩子能够健康茁壮成长，成为一个对社会有用的人。

刘强东的出生，给父母带来了极大的欣喜，因为在当时的中国农村，重男轻女是一种普遍的现象，一个男孩子的诞生就代表着这个家庭未来有了一个强有力的支柱，这种想法在今天仍然普遍存在。从刘强东出生之后，他的身上就承载着父母的全部希望。

时间飞逝，在家人的关怀下，刘强东正如所有人期望的那样，不断茁壮成长。

童年的刘强东活泼开朗、聪明可爱，被大家公认是一个“鬼灵精”，村子里面的孩子很喜欢和他一起玩耍。

他从小就有了一定的“领导”能力，这种能力使他在同龄的孩子中脱颖而出，生性活泼好动的刘强东渐渐成了这个小村子里的“孩子王”。

小伙伴们亲切地将这个“孩子王”称呼为大强，和大强在一起，小伙伴们从来不会觉得无聊，因为大强总会有很多好想法，让伙伴们玩得不亦乐乎。

20世纪70年代的孩子心中大多都有一种军人情结，童年时代的大强和其他孩子一样有这种情结，他羡慕军人的器宇轩昂和铁骨铮铮，尤其喜欢大将领们指点江山时威风凛凛的样子。

他最喜欢带领小伙伴们玩的游戏就是“红蓝对战赛”，因为在游戏里他可以体验到“大将”的那种武威。

天黑了，炊烟在来龙镇的一个小村庄上空袅袅升起。

在外面疯跑了一天的孩子们陆陆续续地被父母叫回家吃饭。

淘气的孩子不情愿地被大人拽着耳朵拉到饭桌前，不情愿地坐下胡乱地扒拉两口饭，然后放下饭碗就急忙往外跑，身后留下了父母们一阵阵的招呼 and 责骂声。

因为，每到晚上，他们的“孩子王”——刘强东要组织大家进行一场“战斗”。

晚饭后，劳碌了一天的大人们躺在凉椅上，在院子的树荫下乘凉，村头的空地自然就成了孩子们玩耍的乐园。

村口不远处，一辆平板车倒扣在草垛上，大强坐在中间最高的车梁上，他是这里最高权力的使用者，这里是他的专属座位。

此时，他正像一个即将面临一场大战的将军一样，开始对手下的“兵将们”进行训话。

大强话一出口，小伙伴们按等级先后就坐，认真聆听“王”的讲话和“战争”安排。

大强指挥自己的“队伍”悄悄地爬上了村口的一棵大树，这是村头唯一的制高点。

十几个孩子埋伏在大树上，手里握着上了箭的弓，箭是芦苇做成的，箭头包着泥巴。

他们屏住呼吸，严阵以待，静候“敌人”的出现。

战斗即将打响，空气都变得紧张起来。

远处传来一阵嘈杂，同样十几个孩子的队伍出现了，他们也是武装在身，提着弓背着箭，向村头走来。

## &lt;&lt;杀出一条血路&gt;&gt;

“打！”

”大强一声令下，树上的孩子首先发起了进攻。

孩子们小手举着自己做的简易弓箭，不断地朝地下的“敌人”发箭。

顿时，泥箭如雨，树下的孩子几无还手之力，仓皇逃窜回村，不敢出来。

树上的孩子爬下树，举着小弓箭一阵欢呼。

胜利的欢呼声回荡在村头，又一场完胜。

孩子们都已经习惯了，因为他们只要跟着大强总会打胜仗。

然后，孩子们簇拥着自己的“王”——刘强东班师回到自己的大本营——草垛。

几乎每天晚饭后，战斗都会如期打响，一打就是几年，草垛上的“王者”训话和“战略部署”，自然也天天上演。

大强乐在其中，因为他在这里体会到了作为一名管理者的乐趣。

这种游戏直到大强小学毕业，去镇里读初中后才结束。

“孩子王”的经历让刘强东收获了许多，为他以后事业的成功埋下了伏笔。

尽管这种影响是潜在的，却对于一个人的成功确实有着不可替代的巨大作用。

“孩子王”的经历，首先使刘强东养成了善于思考的习惯，这么多年来他一直保持着这种“思考者”的状态。

在京东发展的过程中，靠着善于思考的能力，刘强东总能够在关键的时候，在制定营销策略时别出心裁，让京东从众多竞争对手中脱颖而出，成为行业中的佼佼者。

可以说，小时候“孩子王”的经历让刘强东产生了质朴的管理理念，特别是他有了坐镇指挥的经历，积累了丰富的“实战”经验。

30年后，刘强东坐在长条会议桌的主席位上，然而此时，他的身份已经不再是那个指挥小孩子们的“孩子王”了，而是执掌庞大的京东商城的董事局主席兼CEO。

曾经的“小刘”已经成了“老刘”，他的指挥能力已经不是当时仅仅指挥着几个小伙伴玩耍了。

如今，他正在将战场由村头燃烧至全国，“敌人”众多，战役艰难，这是一场全民关注的电商大战。

如今，刘强东坐镇京东总部，每月都会召开公司中高层例会，这是全国视频会议。

会议开始前，30余名公司中高管依次落座周围，视频的另一端坐着几十位全国各地的公司中高管。

如今的“敌人”也不是原来的几个小伙伴，而是行业中的众多具有强大实力的竞争对手，一场全民关注的电商大战烽火正起。

在刘强东的坐镇指挥下，经历一次次战役后，京东逐渐在这场全民关注的电商大战中占据优势。

此外，刘强东的童年经历还塑造了他敢闯、敢拼的直率性格，养成了他胆大、细腻的做事风格。

不可否认，这种人格特性和做事风格，直接推动了他以后的事业发展。

如今，回顾刘强东的成功经历，可以看出，孩童时代的经历，的确塑造了刘强东勇为人先的王者风格。

随着时间的推移，一个凭借自己的努力登上事业之巅的故事，悄然在这个平凡的“孩子王”身上上演。

P43-46

## <<杀出一条血路>>

### 编辑推荐

尽管目前京东商城逃避不了不盈利的质疑，摆脱不了何时上市的疑问，但是京东商城凭借着客户至上、价格战略、强大的团队，在电子商务领域创造出了不朽的奇迹。

刘强东过去带领京东所取得的业绩，注定是一个传奇。

在未来几年，京东能否延续传奇般的高增长，刘强东能否真正成为中国的“乔布斯”，成为超越马云电商强国的人，将是所有电商企业和传统零售企业共同关注的焦点。

金振业编著的《杀出一条血路：刘强东的逆向商业信念》深入全面地剖析了刘强东不同于常人的商业信念、思想和策略，以及他和团队非凡的创新能力，带领读者一起破解京东和刘强东成功的内在秘诀。

<<杀出一条血路>>

名人推荐

刘强东执掌的京东商城用“低成本和高效率”证明电子商务企业有能力在给消费者带来低价的同时，让品牌厂商获取合理利润，这促进整个产业的良性发展，给产业链带来价值。

——2011年央视“中国经济年度人物”颁奖词 我觉得刘强东追求速度的同时，更像一个围棋高手。我们看到京东商城后面布局的棋子其实早已经想好了。

——央视主持人王小丫 如果换做是我，价格战会打得更狠，更出格。

——潘石屹

<<杀出一条血路>>

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>