

<<刘强东>>

图书基本信息

书名：<<刘强东>>

13位ISBN编号：9787550209282

10位ISBN编号：7550209286

出版时间：2012-8

出版时间：北京联合出版公司

作者：尹锋

页数：201

字数：204000

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>

<<刘强东>>

前言

序言37岁的京东商城 CEO 刘强东是中国商界最红的新星，有人放言，马云已成过去式，“东哥”是未来式。

2008年，金融危机冲击下，传统商业模式遭遇发展困境，逐渐被以互联网为主的新经济模式所取代。具体到中国市场，B2C 电商无疑是表现最为抢眼的行业。

一家名叫京东商城的B2C电商以其“正品、低价”概念“俘获”了钱包缩水的消费者，其创始人刘强东的名字开始由二三流媒体或论坛上，逐渐出现在各种主流电视、网站、报纸和杂志上。

与此同时，一些曾经成为中国商界“大神级”领袖的企业家们，则纷纷从神坛上滑落凡间。

2009年8月，新浪推出微博业务后，刘强东和京东商城开始成为微博上的热点人物和企业。

马云应该是最郁闷的企业家，他本来在互联网电商领域布置了严密的阵营，既与竞争对手竞争，又防止新的电商模式出现，但他没想到，京东商城硬是从缝隙里顽强地挤出脑袋，成长为参天大树。

从2009年开始，马云不断进行内部调整，将重点投注在大淘宝平台上，从C2C平台上衍生出B2C平台，希望与刘强东一决高下。

但谈何容易？

同样郁闷的还有苏宁电器创始人兼董事长张近东、当当网创始人兼 CEO 李国庆，刘强东的狂飙突进，不断侵入他们的商业领域。

从2009年开始，张近东开始布局电商领域，为未来与刘强东的战斗埋下伏笔；2010年开始，刘强东与李国庆的恶斗开始，双方打得你死我活，最终，刘强东凭借强大的后台和充足的资金实力，力压李国庆。

刘强东在不断突破竞争对手的围追堵截之后，成长为巨无霸，各种荣誉也纷至沓来。

2011年，刘强东获得“CCTV2 年度之经济人物大奖”，此后，又获得“华人经济领袖奖”；2012年5月6日，《财富》杂志中文版公布2012年“中国40位40岁以下的商界精英”榜单，刘强东排名第一。

未来，刘强东的梦想是“One World, One Shop!

”他要与沃尔玛、亚马逊一决高下。

“东哥”将是继亚马逊总裁之后，又一位注定震惊世界的商界领袖。

我们不禁好奇，刘强东用14年时间，从摆摊小贩开始做起，打造出一个三四百亿的企业，他是如何做到的？

本书的核心要旨，就是为了回答这个问题。

<<刘强东>>

内容概要

谁是电商之王：前十年看马云，后十年看东哥？

不一定会改变世界，但一定会震惊世界。

他是同行口中的老刘，粉丝口中的东哥。
他是刘强东，一个勇往直前的铁腕企业家、电子商务领域的靠谱冒险家、一个超级战士。

一个真正的战士需要的是战场。

1998年，他在中关村将自己变成了个体户。

2004年，他光脚进入电子商务领域。

2011年，他的京东商城销售额突破300亿元。

2012年，京东商城销售额又将达到怎样的高点，600亿元？

1000亿元？

明年，京东会创下全世界最高IPO融资？

刘强东是如何炼成的？

《刘强东：注定震惊世界》告诉你一切。

<<刘强东>>

作者简介

尹锋

财经作家。

著有《黄光裕真相：欲望驱逐下的首富困境》、《黄光裕真相2：国美控制权争夺战》、《重庆打黑：重庆黑社会组织大揭秘》、《荣氏真相》、《死磕对手：新首富宗庆后的创业人生和财富密码》、《谁在公司抢班夺权：国美给中国老板的公开课》等书。

邮箱：caijingbd@gmail.com

<<刘强东>>

书籍目录

自序

前言 一个真战士需要的是战场

引言 从一开始就做对

第一章 不安份的“小强”

刘强东当初考上中国人民大学社会学系，原本想走仕途，没想到所学专业不但就业困难，连找女朋友都会被人瞧不起。

他开始“不务正业”：抄信封、倒卖书籍、编软件卖钱、开饭馆，只要能挣钱，他都干。

大学毕业两年后，按捺不住创业的冲动，刘强东租下中关村海沙市场

3.5平方米的档口开始倒卖刻录机。

1. 出生跑船世家，梦想有一支船队
2. 课余兼职赚钱，人大第一个有“大哥大”的学生
3. 日企精细化管理作风，刘强东受益良多
4. 用12000元创业，第一单赚了450元

第二章 从店商到电商

1998年—2001年，刘强东创业3年赚了1200万净利润，垄断了中关村刻录机市场80%的市场份额。

2001

年，京东由代理商转型为零售商；2003年，“非典”迫使刘强东通过网络销售产品；2004年，京东

多媒体网站上线，刘强东两条腿走路

；2005年，京东彻底转型为电商企业。

1. 互联网大潮面前，谁能不心动
2. 硬件利润薄如刀片，红海里的生意难做
3. 转战零售领域放豪言，“让中关村电脑城消失”
4. 人定胜天是痴语，冥冥中自有安排
5. 无心插柳柳成荫，“无知无畏”做电商
6. 一个人不能同时做好两件事，冒险变革发力网店

第三章 资本的力量

京东商城以“正品、低价”为旗帜，公司规模获得了爆炸式增长，得到风险投资家的青睐，今日资本注资京东1000

万美元，在资本的推动下，京东商城的销售额由2006年的8000万元蹿升至2007年的3.6亿元，年增长350%。

1. 不动别人的奶酪，自己没饭吃
2. 市场真奇怪？

洋精英为什么总是干不过土鳖

3. 唯快不破？

快速扩张有福也有祸

4. 风投女强人眼光很毒，又发现一棵好苗子
5. 谁也不傻，商业老手相互过招摸清底细
6. 资本的力量真强大，京东快速扩张

第四章 专业化没有未来

到2008年，京东商城原来主攻的IT

数码类商品利润微薄，日用百货的毛利率远高于3C类产品。

体育用品的毛利率在20%~30%之间，净利率也能达到10%以上。

<<刘强东>>

适时转向利润更高的日用百货领域，才能降低单一经营的风险。

1. 国美、苏宁大船难掉头，京东小船快赶超
2. 气短时求人，气粗时被人求
3. 市场变幻莫测，京东爆发强劲增长潜力
4. 胆大气壮，牛犊摸老虎屁股
5. 想尽办法把用户伺候好，上帝给饭吃
6. 对手阳谋与阴谋一起耍，除了对抗别无退路
7. 最强竞争对手布局 B2C，未来终有一战
8. 专业与规模的权衡，战略布局未来

第五章 高速奔跑的秘密

2009 年，京东获得 B 轮融资款 2100

万美元，刘强东开始苦修内功，迎接快速增长的订单所带来的物流及其他挑战。

与此同时，电商市场的火爆引得各路金融资本和产业资本大佬垂涎欲滴，纷纷把自己的手伸进这个市场。

京东周围，强敌环视，电商战国已然到来！

1. 金融危机融资受阻，巧遇贵人出手相助
2. 夯实物流体系，追求规模摆首位
3. 京东的秘密，赚钱不一定靠销售价差
4. 电商本质是零售，提升对供应链的掌控力
5. 衣锦还乡搞投资，一石三鸟的好主意

第六章 升级，不仅仅是物流

2010 年，电商市场火爆，大量资本对之虎视眈眈，都想进入市场分一杯羹，市场竞争越来越激烈。

除新蛋、新七天、世纪电器网等电商企业外，1

月，“淘宝电器城”正式上线；2 月，苏宁电器旗下电子商务网站“苏宁易购”正式上线；紧接着，国美的电子商务网站也升级上线；4

月，百度与日本乐天的合资电子商务平台“乐百在线”正式确定；与此同时，3C 代工巨头富士康动

意开设网店，鸿海计划在中国内地招 3C

门店加盟。

京东商城不得不加速进行战略布局。

1. “光明顶”来客，“风清扬大师傅”发功
2. 老虎基金投注京东，刘强东战略目标很清晰
3. 速度与节奏失衡，京东升级营销手段
4. 电商较劲投资物流，不同“性格”的企业用不同套路
5. 宁可亏本也要让客户满意，烧钱只为打造最好的用户体验
6. 巨头点燃战火，商场如战场

第七章 被改变的电商生态环境

刘强东强势发展，加上马云开始发力，其他电商被迫跟随两位的步调，投入巨资夯实基础，特别是物流体系，以应对京东、淘宝的挑战。

而刘强东、马云似乎并不打算给这些电商机会，他们不断加大投资，以此拉高竞争门槛。

1. 全心全意为客户服务，刘强东为什么还被骂
2. 公司规模快速发展，必然要付出学习的代价
3. 京东转型平台型电商，刘强东与马云正面战场驳火
4. 电商们不断投资物流，商业生态环境被根本性改变

<<刘强东>>

5. 家电零售巨头两面夹击，京东昂首迎战

6. 用连环计恶斗对手，“刘帮主”作风凶悍无比

第八章 有电商的地方就是战场（一）

刘强东提前布局物流基础设施建设，横向扩大京东规模，加上资本助力，在竞争愈发激烈的电商行业，优势地位愈发明显。

刘强东笑傲江湖，电商英雄们明枪暗箭打击京东。

最终只得对天长叹一声

：撼山易，撼京东难！

1. 物流是电商的核心竞争力，京东物流能力受到考验

2. 物流投资“大跃进”，谁将掌乾坤

3. 获 15 亿美元巨额融资，京东计划走平台开放之路

4. 国美姗姗来迟，电商地盘争夺进入白热化

5. 对手们围攻京东，同行相争分外眼红

6. 马云陷入股东斗争，刘强东弃用支付宝

7. 京东继续扩充商品品类，垂直 B2C 电商狂遭挤压

第九章 有电商的地方就是战场（二）

2010 年底，“全场免运费”被京东商城、当当网、亚马逊中国等三家电商用来大打图书价格战。

其后，“全场免运费”逐步成为 B2C

电商的标配，此后各类电商纷纷咬牙跟上。

用“过度服务的物流”进行洗牌的运作模式让很多 B2C 大失血。

1. 京东死磕图书销售大打价格战，出版社联合抵制

2. 对手们再度围攻京东，电商江湖大哥位置难争夺

3. DST 牵线搭桥，刘强东到美国取经

4. 亚马逊中国开放平台，苏宁发布“疯狂计划”

5. “沙漠风暴”PK“斩首行动”，针尖对麦芒的斗争

6. 马云陷入困境，京东、当当、腾讯乘机挖墙脚

7. 京东与淘宝短兵相接，刘强东与马云“大打出手”

8. 京东明确定位为一家零售公司，战略思维转变

9. 物流成本吞噬电商毛利，网购快递收费时代到来

第十章 价值观成就传奇

京东规模不断膨胀，刘强东的管理能力及京东的组织体系似乎并未受到冲击。

这得益于刘强东的授权管理方式和京东的企业文化、价值观。

1. “金喷壶奖”得主不断调整自我，谨遵两项原则

2. 每天早上开会坚持 13 年，对高管不保留任何商业机密

3. 不做“好好先生”，关键时刻坚持自己的选择

4. 电商人才只是一个传说，京东用文化及价值观塑造团队

第十一章 明年将是格局年？

2012

年，电商竞争越来越激烈。

年初，马云的一淘网率先对京东摆开攻击姿态。

苏宁易购、国美电器网上商城、库巴网、亚马逊中国、当当网，群雄逐鹿，都想登上王者宝座。

京东商城快速扩充商品品类，相继杀入到酒店预订、在线旅游、电子图书、电视终端购物等领域，使一些中小垂直

<<刘强东>>

B2C 电商惊呼狼来了。

1. 2012年电商硝烟味很浓，京东收购研发两不误
2. 京东物流能力得到提升，开卖物流开放式服务
3. 马云再度挑战刘强东，淘宝系视京东为眼中钉
4. 当当、国美结成战略同盟，苏宁上线图书商品再掀波澜
5. 马云大物流计划受挫，京东自建物流很明智
6. 东哥不服马云做老大，京东欲挑落天猫
7. 李国庆挑起战火，东哥开微博设千万赌局迎战
8. 开放平台战争，马云结盟李国庆对抗刘强东
9. 张近东视刘强东、马云为浮云，电商大佬混战成一团

后 记

附 录

附录一：电子商务的未来——“东哥”《博客训练营》演讲实录

附录二：从0到100亿，京东走对了哪几步——“东哥”2010年派代（华南）电子商务峰会演讲实录

附录三：改变世界——“东哥”2011年第四届创业家年会演讲实录

附录四：把投资人变成股东——“东哥”2011年首届中国互联网投资大会演讲摘录

附录五：“东哥”谈电子商务（专栏）

- （一）电子商务的核心价值是低成本和高效率
- （二）电子商务的核心竞争力依然是低成本和高效率
- （三）面对新兴的电子商务模式，各品牌厂商准备好了吗？

（四）电子商务才是真正的烧钱之王

（五）没有自己用户的电子商务公司是没有价值的

（六）70%至90%的钱用于改善用户体验

附录六：“东哥”的微语录

附录七：京东大事记

章节摘录

第一章 不安份的“小强” 刘强东当初考上中国人民大学（以下简称“人大”）社会学系，原本想走仕途，没想到所学专业不但就业困难，连找女朋友都会被人看不起。他开始“不务正业”：抄信封、倒卖书籍、编软件卖钱、开饭馆，只要能挣钱，他都干。大学毕业两年后，按捺不住创业的冲动，刘强东租下中关村海沙市场 3.5 平方米的档口开始倒卖刻录机。

1. 出生跑船世家，梦想有一支船队 江苏省宿迁市因为三个人出名：中国前首富宗庆后、中国准首富刘强东、中国首善陈光标。

宗庆后 1945 年出生在宿迁市宿豫区东大街一户邮电局职工家里，1949 年随父迁居杭州，后创办“娃哈哈集团”，直至成为中国首富。

刘强东 1973 年 3 月 10 日出生在宿豫区来龙镇光明村一个普通农户家里，1998 年以 12000 元创业，历经 12 年，公司销售规模突破 300 亿，有希望冲击中国首富位置。

陈光标 1968 年出生在宿迁泗洪县一个普通农民家里，2001 年创办黄埔拆迁公司，多年来，高调行善，成为中国首善。

来龙镇在宿豫区东北部，历史悠久，文化底蕴深厚。

相传，明朝中叶，原是方圆百里的湖泊，名曰“白鹿湖”，湖边垂柳依依，湖面波光粼粼，风光秀丽，景色宜人。

一游僧露宿湖边，梦见一条巨龙盘旋湖上，遂就地结庐建庙，取名“来龙庵”，镇名因此而得。

刘强东老家水比陆地多，祖辈世代行船讨生活。

他太爷爷那一代，家里有船队，将扬州的瓷器等贩运到徐州，再将徐州的煤炭等贩运到扬州，通过倒卖商品赚取差价。

刘强东祖上家境非常富裕，爷爷从小就跟船队上的私塾先生念书。

新中国成立后，国家搞公私合营，刘家祖辈的家产、船只都被没收了。

“文革”中，刘强东的爷爷被折磨致死，而他父亲刘志成受到牵连，被迫从高中辍学。

17 岁时，刘志成开始顶替刘强东死去爷爷的工作，每日在运河里跑船，每月工资 12 元。

刘志成、王绍侠结婚后，1973 年生下刘强东。

后来，刘志成夫妇又给刘强东生了一个妹妹。

跑船生活很辛苦，需要常年在外奔波，父母无暇照顾刘强东，只得把他丢给外婆照顾。

上个世纪 70 年代初期，中国还处在“文革”的动乱中，刘志成每个月 12 元的工资要养活全家 4 口人，日子过得紧巴巴的。

在刘强东上小学三年级之前，经常饿肚子，几乎没有吃得饱的时候。

在他的记忆中，小时候“基本上米饭不可能是天天吃的，一周能吃一两次米饭就非常不错了”，而吃肉就更是不可想了。

外婆买回来大肥肉，先炼油，把油放在罐子里，然后放在碗柜顶上，剩下的肉渣剁碎了吃。

要吃猪油时，就把罐子拿下来，用小勺子挖一勺猪油拌在米饭里吃。

即便如此，猪油也不是随时都能吃到的，一周能吃一次就不错了。

吃猪油拌饭是刘强东小时候最幸福的事了，后来他成为亿万富翁了，仍然觉得儿时的猪油拌饭是最值得怀念的食物。

当时，玉米、红薯是刘强东一日三餐的主食。

早晨，清水煮红薯、玉米馒头；中午，红薯煎饼、玉米煎饼；晚饭，红薯粥、烤玉米。

就连他吃的零食也是烤红薯，过年的时候，吃的还是用红薯熬制的京果（一种南方小点心）。

红薯、玉米后来成为刘强东最为厌恶的食物，高中的时候，刘强东见到红薯和玉米就会吐。

为了改善伙食，刘强东经常带着妹妹去河里抓鱼。

他用各种方式抓鱼，比如用鱼叉叉鱼；晚上用手电筒照鱼；他还会用土把小水沟两头堵上，再用盆把水舀干，然后抓鱼；不过最常用的方法还是钓鱼。

<<刘强东>>

为了抓鱼，刘强东还练就了一身过硬的游泳技术，号称“浪里白条”，可以双手离水游过一条大河。

小时候的生活虽然很艰苦，但刘强东的精神世界很快乐。

他从小就是村里的孩子王，大家都称呼他“大强”。

幼时玩伴说，刘强东经常会坐在一个草垛子上，对着一帮小伙伴发号施令，玩打仗的游戏。

1978年，国家粉碎“四人帮”后，实行改革开放，刘强东突然发现，自己不再挨饿了。

1983年，改革之风吹到农村，借助国家开放个体经营的东风，刘志成夫妇购买了一艘9吨的小船，开始操弄起祖辈的老本行。

颇有生意头脑的刘强东从小就开始盘算如何把跑船的生意做大，“小时候，我就觉得父母的商业模式做不大。

那种作坊式的方式，永远只能驾驶一条船，区别不过是把40吨换成80吨，再换成120吨。

他们为什么不创办一个船行，来赚租船的费用？

那是我小时候的梦想，希望有一天自己能有几百条、上千条船，而且都在海里。

我曾经跟父母讲过，但他们听完后笑着说，“这孩子疯了”。

“父母不在身边，加上奶奶不识字，刘强东从小便学会了自己做主。

1989年，在来龙镇读完初中的刘强东考入宿迁中学。

初中毕业的时候，很多成绩好的同学选择考中专或中师，那个时候，中专和中师很吃香，因为毕业后，可以顺利分配到工作。

一般农村家庭出生、经济困难，但学习成绩好的学生会选择走这条路。

以刘强东的成绩，只要他愿意，完全可以被保送上中专或中师。

不过，刘强东早就打定主意，一定要上大学，而且一定要考到北京或上海的大学去，别的城市的学校不考虑。

1992年7月高考结束，刘强东的成绩完全可以上清华大学物理系，但他在填报志愿时，偏偏填写了人大社会学系。

他父母被蒙在鼓里，直到一个月后看到大学录取通知书他们才知道。

放弃清华大学物理系，即便是在今天也是让人匪夷所思的事。

刘强东为什么这么做呢？

“我高中时候有一个老师姓齐，他鼓励自己的学生以后都要做官，造福一方百姓，在齐老师的鼓励下，我们理科班的同学最后都报考了文科专业。

“在刘强东概念中，人大是“官学堂”，他想当然地认为，考上人大就可以做官了。

人大作为纯文科大学，它的金融、国民经济学等学科都是显学，以大众的眼光看，刘强东好歹应该选择这些热门专业。

他后来解释，学金融、会计这些小专业没意思，学就要学统管这些学科的大专业。

“江苏文理兼招的专业中，感觉研究社会的社会学最适宜从政。

“1992年9月7日，抱着未来做大官的美梦，刘强东兴冲冲地到人大办理入学手续。

入学当晚，刘强东的美梦就破碎了。

同系师哥告诉他，社会学与从政无关，而且就业状况在人大排倒数第二，仅次于人口系，刘强东顿时感觉“从头凉到脚”。

第一学期开课后，社会系的学科设置让刘强东感到索然无味。

社会学居然是统计男女比例、年龄结构之类的学问。

更让他感到郁闷的是，他同宿舍的兄弟出去追女生的时候，因为专业不好被人鄙视，这让他对所学专业彻底失望了。

2. 课余兼职赚钱，人大第一个有“大哥大”的学生 专业没前途，走仕途彻底没戏了，刘强东开始操弄起赚钱的事。

初中时，刘强东在《中国青年报》上看了很多励志故事，他觉得自己18岁了，已经是一个男人，应该独立挣钱养活自己。

大一时他帮人抄写3分钱一张的信封，没日没夜地抄，一个月差不多要抄写6万到7万个信封，每

<<刘强东>>

天差不多要抄 2000 个左右，月入一两千。

在那个时代，普通工人一个月的工资在 300 元左右，刘强东两个月兼职赚的钱相当于一个普通工人一年的收入了。

1993年，刘强东上大二，他开始以二五折的价格到外面批精装书，然后到学生宿舍和各大写字楼去推销。

这一年，在太平洋彼岸的美国，引爆互联网浪潮的火种在大学实验室里产生。

美国伊利诺伊州伊利诺伊大学的NCSA组织发表了第一个可以显示图片的浏览器，命名为MOSAIC，在当时人气爆棚，大受欢迎，MOSAIC的出现成为点燃后来因特网热潮的火种之一。

随后，MOSAIC开发的中心人物马克·安德生和 Silicon Graphic(计算机绘图用的高性能计算机制造公司，简称为 SGI，中译则是视算)公司的创始人吉姆·克拉克设立了 MOSAIC Communication Corp.。

1994年3月，美国人 Jeff Bezos(杰夫·贝索斯)在车库里以 30 万美元起步，创建了全美第一家网络零售公司--Amazon(亚马逊)，16年后，它将在中国遭遇最强劲的对手。

同年10月，在拥有“世界理工大学之最”称号的 MIT(麻省理工学院)计算机科学实验室，蒂姆·伯纳斯·李建立万维网联盟(又称W3C理事会)。

11月，MOSAIC Communication Corp. 改名为 Netscape Communication Corp.，中译为网景。

万维网联盟和网景的出现，最终引爆了全球 Internet(因特网)热潮。

这一年，刘强东上大三，当选人大学生会副主席。

在学习之余，他迷上了计算机编程。

那时，程序员属于“稀缺品”，不像现在这么“泛滥”。

靠着亲戚的关系，刘强东可以到北京西郊一家单位学习计算机编程。

为了抢机位，刘强东需要比别人提前赶到，他把自己90%的时间都花在编程上，对待编程比对女朋友还上心。

那个时代，计算机绝对是精贵物件，机房空调24小时运转，地毯一天清扫两次，刘强东在机房里通宵学习，困了就在机房地板上睡觉，次日凌晨6点左右返回学校。

逐渐掌握了编程技术后，刘强东开始承接社会上的兼职项目。

比如某单位要制作一个视频节目，如果拿到电视台去编排，成本非常高，而拿到他这里编排，价钱只有电视台的十分之一，所以刘强东的生意非常好。

大学时期，他一共参与了3个编程大项目，赚了20多万元人民币。

刘强东自认为“在第一代程序员中还算是比较出色的”。

江湖有传闻，直到2008年，北京还有一家不小的饭店用的是他当年编写的收费系统。

很快，刘强东给自己买了“大哥大”，成为人大最早拥有“大哥大”的学生。

他还花两万多元购置了“人大第一台学生机”。

据说，当时人大宿舍楼的保险丝不堪电力负荷，电脑开机不到半小时，一定爆断。

为了能够使用电脑，刘强东送烟、送酒“收服”了管事的大爷，偷偷给电表换了一根粗的保险丝。

1995年，22岁的刘强东在校搞兼职赚钱。

同年4月，31岁的马云已经敏锐地意识到互联网潜在的商业机会，他创办了国内第一家商业网站--中国黄页。

这个时候，国内连一条互联网专线都没有，“瀛海威”也尚未诞生，这一创举使他被国外业界誉为中国的互联网之父。

12年后，马云将迎来刘强东的挑战。

同年9月，Pierre Omidyar(彼埃尔·奥米迪亚)在美国加利福尼亚州圣荷西以 Auctionweb 的名称创建 eBay 公司，提出“World's Online Marketplace”(世界的网上购物市场)。

8年后，eBay 将迎来马云的挑战，15年后，将迎来刘强东的挑战。

大三时，刘强东彻底摒弃了做官的想法，按理说，他当时是班长，又是人大学生会主席，不是没

<<刘强东>>

有做官的可能。

但当时发生的一件小事，改变了刘强东的人生选择。

有一天，刘强东骑自行车出去办事，在停车时，自行车管理员向他收停车费。

管理员跟刘强东说，要停车票五毛，不要票两毛。

如果刘强东说不要票，管理员就可以把两毛钱揣进自己口袋里了，而不用上交政府。

其实，当时在北京停放自行车是不用停车费的，后来，政府为了解决下岗职工的工作问题，就安排了下岗职工收取停车费的工作。

刘强东看到了人性的恶劣之处，他认为即便是一个下岗职工，在自己稍微有一点权力的时候，照样会贪污。

刘强东认为自己没有改变整个社会风气的可能性，“既然改变不了别人，那我就尝试改变自己，去创业。

” 大四的时候，人大西门附近一个餐厅要转让，刘强东动心了。

他自己及从父母、亲戚处借来的24万元人民币，盘下了这家餐厅，准备甩开膀子大干一场，将之扩张为全国连锁店。

那个时候，24万元可是一笔天文数字，刘强东作为一个学生有这样的魄力，令人瞠目结舌。

不过，这次创业让刘强东血本无归。

刘强东那时还是学生，因为还要上课，每周只去店里两次。

谁知，接手之前赢利的饭馆，不到半年时间，在他毕业前就赔掉了本钱。

刘强东当时是以一种“以心换心”的朴素管理思维管理员工的。

他接手前，上任老板给店里的服务员每月薪水200元，大厨每月薪水800元；员工都住在地下室，一下雨水就灌进去；员工只能吃两种菜：快要变质的和客人剩下的；原来的老板自己买菜和收钱。

刘强东接手后，马上将所有员工的工资都上涨一倍，并将员工宿舍搬到民居院子中，还规定员工每顿饭两荤两素四个菜，绝不吃快变质和客人剩下的，而且买菜和收钱都由员工负责。

刘强东以为，自己对员工这么好，理应换来员工的卖命报答，但事实恰恰相反。

他真心相待的员工二锅头不喝，要喝京酒。

采购者则10元/斤的牛肉会报12元/斤，而且为了多贪污，明明饭店只需要10斤，却非买30斤，不惜白白扔掉20斤牛肉，只为要贪那2元/斤的“差价”，而饭店每天实际的营业额是多少，则全由收款人说了算。

开饭店巨亏，让刘强东遭受了巨大打击，他变得一穷二白了。

不过，通过这次打击，他学到了对员工的信任是必要的，但是这种信任一定是建立在完善的管理制度上的。

这一用血换来的教训在他将来的创业过程中起到了重要作用。

……

<<刘强东>>

编辑推荐

1.作者通过采访刘强东及其企业高管，获得第一手资料，权威性、真实性超强。

2.一本超好看的成功创业励志图书。

从摆摊中关村到被迫关闭所有的实体店进入电子商务，再到全国最大的B2C电子商务巨头，刘强东是如何炼成的？

3.一本超好看电子商务战争史和攻略手册。

《刘强东：注定震惊世界》不仅揭密了京东成功的秘密，还横向揭示了阿里巴巴、当当网、苏宁易购、亚马逊中国、凡客诚品等中国电商巨头的战略布局及竞争手段。

谁是未来的电商之王？

电子商务究竟如何做？

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>