

<<阿里巴巴马云生意经>>

图书基本信息

书名：<<阿里巴巴马云生意经>>

13位ISBN编号：9787802207738

10位ISBN编号：7802207738

出版时间：2010-5

出版时间：林雪花 中国画报出版社 (2010-05出版)

作者：林雪花

页数：291

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>

<<阿里巴巴马云生意经>>

前言

浓缩就是精华——马云：特立独行的草根创业者在中国商业史上，马云绝对是一个异类。

人们曾经称他为骗子、疯子、狂人。

他一没资金，二没背景，三没技术，却用一个创意，加上一流的执行力、感染力、游说力，还有一流的运气，取得了石破天惊般的成功。

最初，当马云这个名字渐渐被国人所熟知的时候，他以及阿里巴巴并未引起我的特别关注。

改观发生在马云当了“赢在中国”的评委之后。

他的声线不是特别迷人，但他的点评一如他在不同场合的演讲那般，富有一种低调的激情，还带着一丝幽默，睿智的语句不时闪现其间，让人听了，嘴角忍不住要上扬。

等深入地了解了以及他的创业过程之后，才发现，不知道从什么时候起，自己已经深深地为他折服。

这个长得像外星人的杭州男人，也有着外星人的智慧。

然而，他小时候只不过是一个不被看好的问题少年而已。

谁知长大后，竟然成了一个英语很好、又颇受欢迎的大学老师；更出人意料的是，某次出差大洋彼岸的意外“触网”，让他的生命从此改写，踏上了互联网这条“不归路”；几经周折，打造出一个震撼世界的互联网帝国。

他的成功让很多人跌破眼镜。

想来，还真是“浓缩就是精华”。

还有很多人在持续不断地赞颂他和他的团队创造出的许多中国互联网商务的第一，形容他用他的睿智与汗水演绎了一段犹如好莱坞大片一样荡气回肠的传奇人生。

应该说，马云的成就，大家是有目共睹的，但他最打动我的却只有三点：一是毅力。

是那种即便是泰森把他打倒，只要他不死，就会站起来继续战斗的毅力，正是这种不死的精神，支持着他在创业的道路上，几度失败，又几度重新站起，直到成功。

那种不达目的誓不罢休的强硬劲儿，非常激励我心；二是坚持。

永远不放弃自己第一天的梦想，如一头蛮牛般，认准一条路，一直往前走，即便此路不通，也要把它搞到通为止。

要知道，在这个处处是诱惑与机会的世界，要认准一件事，并专注于一件事，这本身就是一件极需要自制力的事情！

三是演讲才能。

尽管一个人的成功是由多种因素造就而成，但我一直觉得马云的成功，他出色的演讲才能居功至伟。

对别人来说，可能演讲只是发表言论的一种方式，但对马云来说，演说绝对是他收服人心的一种武器。

因为他的擅长演说，团结了一帮对他忠心耿耿的创业团队，引来了众多优秀的行业精英，降服了不信任他的风险投资，电倒了他的员工，赢来了他的客户，赚来了自己的名声。

如今，已然功成名就的马云，继续带领着他的团队铸就“阿里帝国梦”，同时，也积极地与人分享自己过往那些或成功或失败的经验与教训。

他是一个毫不吝啬于帮助他人商业领域取得更耀眼成绩的人。

他在个人博客里的个人简介这样写道：“满大街一抓一大把的普通人！”

不过运气不错，智商一般，但是个福将。

”很多人说他狂妄，但其实骨子里，他是个再谦卑不过的人，配合他在中国电子商务界举足轻重的地位，让其成了互联网界独一无二的人物。

对于这样一个勇于创业并取得成功的传奇人物，以及他带领的阿里巴巴集团是值得我们深度研究的。

他的成就和阿里巴巴成功的模式，我们或许无法复制，但他是如何以一个外行人的身份带着一帮商业精英取得成功的，却值得我们学习。

他具体是怎样一个人？

他是怎样做战略的？

<<阿里巴巴马云生意经>>

是怎样找风险投资的？

是怎样打理公司、管理人才的？

他为什么能够得到那么多创业者的认可甚至崇拜？

他有什么过人之处等等，都是我们可以通过此书了解到的。

让我们展卷阅读以下的篇章，穿越马云生命45年的厚度，去看看这个拥有拿破仑一样“浓缩版”身材的草根创业者，是如何凭借他的智慧与坚强让一个来自阿拉伯民间故事中的人物名称成为了影响甚至改变互联网产业、电子商务进程的符号的。

<<阿里巴巴马云生意经>>

内容概要

对于这样一个勇于创业并取得成功的传奇人物，以及他带领的阿里巴巴集团是值得我们深度研究的。

他的成就和阿里巴巴成功的模式，我们或许无法复制，但他是如何以一个外行人的身份带着一帮商业精英取得成功的，却值得我们学习。

他具体是怎样一个人？

他是怎样做战略的？

是怎样找风险投资的？

是怎样打理公司、管理人才的？

他为什么能够得到那么多创业者的认可甚至崇拜？

他有什么过人之处等等，都是我们可以通过此书了解到的。

让我们展卷阅读以下的篇章，穿越马云生命45年的厚度，去看看这个拥有拿破仑一样“浓缩版”身材的草根创业者，是如何凭借他的智慧与坚强让一个来自阿拉伯民间故事中的人物名称成为了影响甚至改变互联网产业、电子商务进程的符号的。

<<阿里巴巴马云生意经>>

书籍目录

前言 浓缩就是精华一马云：特立独行的草根创业者第一章 从骗子、疯子、狂人，到亚洲最具权力商人之在中国商业史上，马云绝对是一个异类。

人们曾经称他为骗子、疯子、狂人。

他一没资金，二没背景，三没技术，除非是先知，谁都想不到有一天他能成功，而且是石破天惊般的成功。

他用他并不内行的网络搭了个平台，然后点石成金，化平凡为神奇，让全天下再也没有难做的生意。就是这么一个创意，加上一流的执行力、感染力、说服力，还有一流的运气，让他取得了巨大的成功。

他让一个来自阿拉伯民间故事中的人物名称成为了影响甚至改变互联网产业、电子商务进程的符号。

《福布斯》的封面文章曾这样介绍他：凸出的颧骨，扭曲的头发，淘气的露齿而笑，拥有一副五英尺高，一百磅重的顽童模样，这个长相怪异的人有拿破仑一样的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向……这就是马云。

1.西湖边的顽童2.马云要是考上的话，我的名字倒过来写3.全杭州英语最好的青年4.选择一个行业，跳下去5.从大学讲师到创业小老板6.从骗子、疯子、狂人到阿里巴巴CEO7.把自己做成品牌8.男人的长相往往和他的才华成反比9.今天开始行动，你将是下一个google第二章 创业精神：打不死的坚持创业是很多人的梦想，但并不是每一个人都敢于将这个梦想付诸于行动。

因为创业是一个艰辛的过程。

而且，光有激情和创新还不够，它还需要有很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。

在创业过程中，用马云的话说就是要拿出“即使是泰森把我打倒，只要我不死，就会跳起来继续战斗”的大无畏的坚韧精神，而且最后等待你的也未必是成功。

马云刚开始做Internet的时候，能不能成，自己也没有底，只是觉得做一件事，无论失败与成功，总要试一试，闯一闯，不行还可以重头来过；但是如果不去做，总走老路子，就永远不可能有新的发展。无论如何，要相信，虽然创业过程是艰难的，但只要有恒心和毅力，定能守得云开见月明。

1.创业者要有伟大的梦想2.创业要选偏冷门3.社会大学是创业者最好的大学4.想赚钱的人，先把钱看轻5.坚信自己在做什么6.创业要找最合适的人7.永远不要忘记最初的梦想8.最大的失败是放弃9.像“猪坚强”一样活第三章 经营理念：点击.得到.让天下没有难做的生意马云在作每一个决定之前，都会考虑到怎样做才会使客户的利益更大化。

阿里巴巴的使命就是让天下没有难做的生意。

让客户挣钱，帮他们省钱和管理员工。

马云说：“我们提出让天下没有难做的生意以后，就把这个作为阿里巴巴推出任何服务和产品的唯一标准。

我们的工程师和产品设计师设计出新产品，我都会试用，如果我不会用，那天下百分之八十的人跟我一样不会用，马上撤掉。

所以，我们都把产品做得非常简单。

让客户越来越简单，把麻烦留给我们自己，我们要让中小企业真正赚到钱。

”1.做中小企业的救世主2.互联网是一个工具3.做一家102年的企业4.策划可以赢得优势，但一定不是成功的理由5.最优秀的模式往往是最简单的东西6.店不在于多，而在于精7.把eBay引到长江里来8.这世界上没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果9.想生存，先做好，而不是做大10.要让全世界知道：阿里巴巴是一家中国公司第四章 战略部署：阿里巴巴的“达摩五指+1”1999年创建阿里巴巴B2B公司，2003年创办淘宝。

2004年成立支付宝，2005年10月，阿里巴巴在与雅虎美国的交易中，2007年1月在杭州和上海创立阿里软件，同年开始创办阿里妈妈。

“达摩五指+1”的集团架构，包括诚信体系、市场、搜索、软件 and 支付五个方面。

将阿里巴巴集团未来十年、十五年，甚至更长远的发展方向清晰地勾勒出来。

虽然，后来马云将中国雅虎与口碑网、淘宝与阿里妈妈，阿里巴巴与阿里软件分别做了整合。

<<阿里巴巴马云生意经>>

但仍不失为是一个以电子商务为圆心的布局，各种业务之间相互弥补，形成了一条完整的产业链。

易观国际总裁于扬曾经表扬说这个架构是相当完美的，关键就要看如何执行？

马云的电子商务帝国梦最终能不能实现，就看各项业务之间如何无缝地整合。

1. 做世界十大网站之2. 小公司的战略就是：活下来，挣钱3. 做战略，拥有资源再加一点突破，才有可能赢4. 达摩第一指：阿里巴巴网站，中国领先的B2B5. 达摩第二指：淘宝网，C2C的最佳平台6. 达摩第三指：支付宝，避免交易风险7. 达摩第四指：与中国雅虎联姻8. 达摩第五指：阿里软件9. 达摩最新指：阿里妈妈第五章 融资攻略：与风险投资共担风险第六章 品牌定位：阿里巴巴是一家服务公司马云在为电视节目“赢在中国”做评委的时候说：“商业活动跟实验室里搞实验不一样，实验室里可能失败，再重来过。

商业活动是很严肃的一件事情，所以在这里面可能要考虑得更多一点。

当你真的要找风险投资的时候，必须跟风险投资共担风险，你拿到的可能性会更大。

“他建议所有融资者：跟风险投资谈判的时候，腰要挺起来，但眼睛里要充满尊重，要向他证明，你比他更能赚钱。

在告诉他好的之后，也要谈坏的。

不要总觉得觉得好像VC是爷，其实VC只是舅舅，可以给建议，可以给钱，但是要把这个孩子带到哪儿去，怎样养大，职责都在你。

而且VC的钱不是用来救命的，要记住，永远在公司形势最好的时候去融资，千万不要等打雷下雨了才要修屋顶，那麻烦就大了。

.....第六章 品牌定位：阿里巴巴是一家服务公司第七章 用人原则：野狗，杀！

小白兔，杀！

第八章 内部管理：阿里巴巴的六脉神剑第九章 CEO的实践：当好公司守门员第九章 CEO的实践：当好公司守门员第十一章 企业家的责任：NO. 1的使命

<<阿里巴巴马云生意经>>

章节摘录

1西湖边的顽童【马云语录】为了朋友，为了义气而战。

【深度追踪】1964年9月10日，马云出生在杭州一个普通的家庭里。

“我童年的时候，受家庭的影响颇深。

我爸是一家戏剧协会的负责人，我小时候常常是就着一些零嘴，在各个茶馆听杭州大书与苏州评弹的。

”多年以后，回想起那段经历，马云依然引以为傲，他认为自己现在讲故事的水平高于一般人，都要归功于小时候那段茶馆生涯。

当然，他也和天下那些让父母头疼的孩子一样：叛逆、倔强、顽皮、淘气、屡教不改，还特别爱打架。

“我自幼便有武侠情结，时常四处行侠仗义，为朋友出头。

打了无数架，却很少是为自己的，全都是为了朋友，为了义气。

”不过，也有一次是例外的。

“我出生的时候正赶上文革。

我的爷爷早年做过保长，后来被划归到‘黑五类’。

在那个动乱的年代，没少受罪。

有一天，我放学回家，见家里来了一群红卫兵，对着我爷爷大声呵斥：‘只许你老老实实，不许你乱说乱动！’

就在红卫兵们在我们家耀武扬威的时候，我的很多同学也聚在我家里围观。

结果，隔天上课的时候，班里最调皮的孩子当着全班同学的面，模仿红卫兵教训我爷爷的口气对我说：‘只许你老老实实，不许你乱说乱动！’

很多同学都跟着瞎起哄。

自尊心强、内心又极其敏感的孩子，哪里受得了这等羞辱，我一怒之下，操起语文课本就朝那个最先挑起是非的讨厌鬼砸了过去！

于是两人就打了起来……”事情以马云被对方的文具盒砸到头破血流告终。

那时候的马云，刚上小学三年级。

这一路打着就到了小学四年级，小马云又在学校里帮人出手，结果受到重创，白骨都露出来了。

因为没有麻药，只好直接缝针。

而他竟然一滴眼泪都没有流，坚强度直比关公。

最严重的一次是被打得缝了13针，挨了学校处分，校长命令他转学，逼不得已，他只好转学到杭州八中。

这就是马云的童年，谁也没有想到，当初那个让老师和家长都头疼至极的孩子，二十几年后，会成为改写中国互联网历史的一个领军人物。

【生意经】马云在中小学时代，确实是个顽童。

由于出身不好，家庭压力大，父亲脾气火爆，加上性格调皮叛逆，所以，时常犯错，他是在父亲的拳脚下长大的。

由于个性使然，马云在家里是呆不住的，特别爱在外面结交朋友，且为人讲义气，从小就坚定不移地践行着他在武侠小说中看到的“侠骨仁心”，为朋友“两肋插刀”。

关于“七人之中必定有混蛋”的认识，大概在那时候就已经萌发了；而“六人之中必定有俊杰”的论断，想来亦早就深有体会。

作为一名学子，他的功课从来没有好过，又爱打架；背景上，他没有显赫的家世，没有财大气粗的经济做后盾；作为一名普通人，他长相不讨喜；智力上也看不出有过人之处；基本上，就是一个不被看好的普通孩子。

但最后，硬是凭着自己与生俱来的不用麻药直接缝针却不哭的强硬劲儿，以及坚持不懈的努力，他成功了，且成功得一塌糊涂。

因为这样一个草根人物的成功，让人们重新定义了“英雄”这个概念。

<<阿里巴巴马云生意经>>

【一句话点评】英雄不问出处，平凡人也能成为明星。

是金子，早晚都会发光。

2马云要是考上的话，我的名字倒过来写【马云语录】我大愚若智，其实很笨，脑子这么小，只能一个一个想问题，你连提三个问题，我就消化不了。

【深度追踪】学生时代，各门功课中，最让马云无力的非数学莫属。

马云自嘲说：“中考的时候，我就连考了两次都名落孙山，最大的原因就是数学太差。

这跟脑袋太小有些关系。

”18岁那年，马云第一次参加高考，那一年他的数学考了1分。

天知道，他的数学成绩是不是当年的全国倒数第一，但在他们那里，他确实是榜上有名的。

次年，信心十足的马云再次杀进高考的战场。

那一次，他的数学考了19分。

“拿到成绩单后，我爸妈想已经给过我机会了，事不过三，再也不必对我这个不争气的孩子抱任何希望了，我根本就不是上学的料。

他们劝我彻底死了上大学的心，安安稳稳做份工作，学点手艺实在。

我只能暂时妥协，开始了我的打工生涯。

”然而，私底下，这个偏执的孩子并不甘心。

一般人连续两次高考失利之后，都会跟斗败的公鸡一样，消沉一阵，然后另谋出路，但马云不是，高考这个坎，似乎点燃了他征服的欲望，反而让他越战越勇。

由于无法说服父母继续支持自己，马云只得一边打工，一边复习。

“为了工作学习两不误，我白天打工，晚上念夜校。

<<阿里巴巴马云生意经>>

编辑推荐

《阿里巴巴马云生意经》：阿里巴巴让天下没有难做的生意。
生活是公平的，哪怕吃了很多苦，只要你坚持下去，一定会有收获。
我觉得绝大部分的情况下，一个男人的长相、和他的智慧是成反比的。
现存每个人都有机会去成为英雄，有机会去看到一个新的世界成长和到来。
创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。
创业者最好的大学就是社会大学。
对一个创业者而言，赚钱仅仅是结果，而不是目的。
永远不要忘记自己第一天的梦想。
今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。
但是大多数人死在明天晚上，看不到后天的太阳。
最优秀的模式往往是最简单的东西。
很多人失败的原因不是钱太少，而是钱太多。
碰到灾难第一个想到的是你的客户，第二想到你的员工，其他才是想对手。
CEO的主要任务不是寻找机会，而是对机会说NO。
商业必须为社会创造价值，让消费者得到最大的利益，同时每个人都能自我约束。
把钱存在银行里，不如把钱花在培养员：身上。
把钱投在人身上是最赚的。

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>