

<<阿里巴巴的管理模式>>

图书基本信息

书名：<<阿里巴巴的管理模式>>

13位ISBN编号：9787807477846

10位ISBN编号：7807477849

出版时间：2010-4

出版时间：海天

作者：张佳乐

页数：246

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>

<<阿里巴巴的管理模式>>

前言

阿里巴巴凭什么赢2007年4月，出席博鳌论坛的微软公司董事长比尔·盖茨在闪光灯的包围中离开会场。

一位中国的记者隔着保安人员的人墙高声提问：“盖茨先生，您认为谁最有可能成为中国的比尔·盖茨？”

或许是提问者并不怎么地道的英文让人莞尔，又或许是这个听上去并不怎么有趣的问题勾起了盖茨的兴趣，世界首富微笑着朝声音传来的方向，并不人声地说出了一个名字：马云——阿里巴巴创始人。

马云及阿里巴巴在国际市场上所受到的赞誉在中国商业界是极为罕见的。

哈佛大学两次将马云和阿里巴巴经营管理的实践收录为MBA案例。

在2002年1月发布的阿里巴巴第二份MBA管理案例，哈佛大学引用了马云对阿里巴巴的核心价值的阐述，“马云认为阿里巴巴的价值不在于每天的浏览量是多少，而在于能否给客户带来价值。

”以此来表明对阿里巴巴迅速发展的认可。

阿里巴巴连续五次被美国权威财经杂志《福布斯》选为全球最佳B2B站点之一。

《福布斯》杂志这样评价道：“全世界范围内，阿里巴巴聚集了最多的中国中小企业。

通过阿里巴巴，分别位于西藏和非洲加纳的用户可以走到一起，成交一笔只有在互联时代才可想象的生意。

”。

阿里巴巴成立至今，全球十几种语言400多家著名新闻传媒对阿里巴巴的追踪报道从未间断，被传媒界誉为“真正的世界级品牌”。

<<阿里巴巴的管理模式>>

内容概要

作为全球领先的电子商务网上贸易平台，各种电子商务的词汇也被阿里巴巴创造着。如网商，网货、淘宝CPI等如今为人们所熟知的词汇都出自阿里巴巴。

阿里巴巴的成功已近乎神话，尽管马云正用国际化的标准要求自己和阿里巴巴，没有丝毫的满足。作为阿里巴巴的掌舵人，马云曾在很多公众场合表现出了自己的谦逊：“当你觉得你成功的时候，就是你走向失败的开始。

” 《阿里巴巴研究书系》是一套深度解码阿里巴巴经营管理智慧的MBA沈经典教案。

本书为其中之一，收录了团队管理、客户关系管理、融资运作等内容。

<<阿里巴巴的管理模式>>

作者简介

EMBA，资深IT职业经理人，曾从事多年的高层管理工作，对阿里巴巴集团的惯例模式有多年的跟踪和研究。

<<阿里巴巴的管理模式>>

书籍目录

前言第一章 管理制胜 管理就是界定企业使命 非专家型管理：通过别人拿结果 靠智慧、胸怀和眼光去管理 东方的智慧，西方的运作 管理应当预见未来 案例链接1联想的管理三要素 案例链接2：华为：无为而治与基本法 案例链接3：丰田汽车：管理12要诀 专题：世赆著名企业的独特管理哲学 附录：李嘉诚谈管理艺术：想当老板还是领袖第二章 组织架构 事业部架构 控股子公司的管理体制 组织架构调整 案例链接1：通用公司组织架构调整 案例链接2：联想管理结构变迁 案例链接3：丰田汽车：“球队型”组织 案例链接4：英特尔：混合型组织第三章 团队管理 团队执行力 优势互补的团队分权制 案例链接1：联想集团的执行力 案例链接2：海尔张瑞敏：中国式管理的终板难题 专题1：团队的类型 专题2：团队组建的步骤第四章 创新管理 创新从中国实际出发 创新要为客户创造实用价值 不要模仿工业时代的创新 创新不要太聪明 专题：创新战略的分类 案例链接：波普的创新之路第五章 客户关系管理 客户第一”：永远的理念 不是所有的客户都是上帝 客户大部分时间都是错的 专题1：如何进，于有效的客户关系管理 专题2：如何避免客户关系管理的误区第六章 融资运作 脑子里不能有功利心 不要受控于资本意志 战略至上是融资之道的精髓 花投资人的钱要特别小心 对股东负责 钱围绕优秀的企业家走 案例链接：万科联姻华润第七章 并购管理 并购目的 员工是最核心资产 产品线整合 文化整合 案例链接1：联想并购案 案例链接2：IBM全球并购 附录：中国雅虎变革一波三折第八章 危机管理 防微杜渐1 危机与转机 危机预警 公关危机 案例链接1：危机中挣扎的索尼 案例链接2：英特尔：防患于未然 专题1：如何进行危机管理 专题2：企业危机防范与应对 附录：卫哲：中小企业为新的全球化受益者：第九章 企业家精神 有了梦想，一定要坚持 成功是抵抗诱惑的结果 把社会责任融入商业模式 附录1：李嘉诚：我的第三个儿子 附录2：俞敏洪：成为串起珍珠的那根线延伸阅读参考文献后记

<<阿里巴巴的管理模式>>

章节摘录

插图：“我本人在加入阿里巴巴的前七年做的是和互联网、电子商务最没有关系的零售。虽然说二十一世纪的经济是水泥加鼠标，那我前七年卖的是货真价实的水泥，和今天的鼠标也是风马牛不相及。

”“阿里巴巴的淘宝网是目前中国最大的网上零售平台，而它的掌舵人孙彤宇没有做过一天的零售。我们再往后看支付宝是中国目前网上最大的支付平台，而我们支付宝的总裁，也没有在银行和金融系统工作过一天。

一会儿要担任我们的论坛主持现在掌舵雅虎，那在掌舵之前是长江商学院的教授。

唯一称得上专家型领导、专家型总裁的就是我们在这个图上，我们阿里软件的王涛总裁，以前曾在微软服务。

五个不是专家型CEO。

所以阿里巴巴集团也好，任何一个子公司也好，我们没有把它们当做一个专家型企业，所以这就是我们的矛盾所在，我们不是一个专家型企业，怎么来和大家分享专家型企业的蓝海之道呢？

我们逆向思维，顺着这个想，为什么我们这些不是专家型的企业负责人，倒可能找到了蓝海之路，可能对专家型的领导人也会有一定的借鉴作用。

”“首先第一个我想到的就是，如果企业的CEO创始人本身是专家型的话，有可能会和比如说他分管工程的、分管技术的CEO、总工程师在专业上争一个谁对、谁错。

而不是专家型的CEO阿里巴巴有一个很好的文化，那我们就会非常地尊重专家，这是我想说一个非专家型CEO，一个非专家型企业得到的一个优势。

”“第二个我想说的是，专家型的CEO往往看不到蓝海，因为所谓的专家就一定在他的红海里面，在现在厮杀的商场、行业里面是专家，也往往受困于、受制于天天商战而没有余力去顾忌战场以外的蓝海。

”

<<阿里巴巴的管理模式>>

后记

2009年5月7日，香港，在阿里巴巴的股东大会上，马云，再一次毫不掩饰地向公众表露了其成就伟大企业的梦想。

深入地解析阿里巴巴这家真正的世界级企业成功的模式，是一件非常难的事情。

毕竟，决定阿里巴巴走向成功的因素是很多的。

事实上，从一开始策划《阿里巴巴研究书系》这套全方位、深入研究阿里巴巴的MBA式教案到作者创作完成并出版，是一个极其漫长与备受煎熬的过程，这之间也亲眼见证了阿里巴巴迈向成功的每一步。

在《阿里巴巴的营销策略》写作过程中，作者查阅、参考了与阿里巴巴有关的大量的文献和作品，并从中得到了不少启悟，也借鉴了许多非常有价值的观点及案例。

但由于资料来源广泛，兼时间仓促，部分资料未能（正确）注明来源及联系版权拥有者并支付稿酬，希望相关版权拥有者见到本声明后及时与我们联系，我们都将按国家有关规定向版权拥有者支付稿酬。

在此，深深表示歉意与感谢。

由于写作者水平有限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者指正。

另外麦波、王家松、文宁、岑琼、陈波、陈开雄等人参与编写本书并付出了辛勤劳动，在此一并感谢。

<<阿里巴巴的管理模式>>

媒体关注与评论

与马云会见时，你会以为他仍旧是一名英语教师……但身为阿里巴巴的创始人及CEO，这名44岁的中国互联网创业家掌管着全球最大的B2B网络市场。

由于阿里巴巴及旗下个人拍卖网站淘宝的卓越表现，eBay在2006年关闭了其中国网站。

——《哈佛商业评论》马云以他的远见和努力，不仅在很短的时间内使阿里巴巴成为一家成功的国际性公司，而且帮助许多亚洲企业走上全球化之路。

——美国亚洲商业协会全世界范围内，阿里巴巴聚集了最多的中国中小企业。

通过阿里巴巴，分另4位于西藏和非洲加纳的用户可以走到一起，成交一笔只有在互联时代才可想像的生意。

——美国权威财经杂志（《福布斯》）马云不仅在中国，在全世界的范围内也是最棒的。

——全球最大网上零售商店亚马逊创始人 杰夫·贝索斯

<<阿里巴巴的管理模式>>

编辑推荐

《阿里巴巴研究书系1:阿里巴巴的管理模式》中有一套尝试解码阿里巴巴经营管理智慧的MBA式经典教案。

<<阿里巴巴的管理模式>>

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>