

<<马云商业智慧>>

图书基本信息

书名：<<马云商业智慧>>

13位ISBN编号：9787212056377

10位ISBN编号：7212056375

出版时间：2012-9

出版时间：蒋云清 安徽人民出版社 (2012-09出版)

作者：蒋云清

页数：304

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>

前言

他，其貌不扬，个子不高，却是中国互联网界的“小巨人”。
他，是中国最早接触互联网的人，曾亲自为吴仪、李岚清等领导同志演示互联网。
他，就是全球瞩目的阿里巴巴网站的灵魂人物——马云。
他的名字，在很多人眼里就意味着财富、意味着成功。
他是一个狂人。
他创业的传奇经历鼓舞着无数的追梦者。
他的经历、经商之道以及相关语录影响了许许多多年轻人。

本书理论与实际相结合，以马云的经典语录点题，结合他本人以及商业史上的经典案例，针对创业中的关键问题，如管理、经营、营销、融资、用人等加以深入细致的解析，全面解读和诠释马云的经营理念和管理思想，完整展示了马云的战略思维和商业智慧。

为使书中内容更加详实、准确、易懂，作者查阅了大量的相关书籍，并得到众多媒体朋友和多位经济管理学专家、学者的帮助，从而掌握了大量详实的资料和一些行之有效的企事业管理方法。在此基础上，作者将这些信息进行汇总、整合与诠释，并加入了自己的理解和认识，提出了自己的新观点，从而使书的内容更具实用性，以便更好地为读者朋友服务。

在此，作者向提供帮助的书籍作者、媒体朋友及专家学者表示衷心的感谢。
限于水平，本书难免会有疏漏与不足之处，敬请广大读者朋友在阅读时提出宝贵建议。

<<马云商业智慧>>

内容概要

在中国企业家当中，马云一直是一个具有特立独行精神的代表。他的经历、经商之道以及相关语录影响了无数人。

《商界奇才谈商系列·与明天竞争：马云商业智慧》理论与实际相结合，以马云的经典语录为题，结合他本人以及商业史上的经典案例，针对创业中的关键问题，如管理、经营、营销、融资、用人等加以深入细致的解析，全面解读和诠释马云的经营理念和管理思想，完整展示了马云的战略思维和商业智慧。

<<马云商业智慧>>

作者简介

蒋云清，商学院MBA，互联网观察人士，曾在多家知名企业担任要职，对中国IT企业及其领军人物作过专门的跟踪研究。

<<马云商业智慧>>

书籍目录

前言1 第1章坚持最初的梦想 坚持梦想不动摇3 傻坚持强于不坚持9 持久的激情最赚钱16 失败是可贵的财富22 困难时，左手温暖右手29 第2章做全天下的生意 把生意做到全世界37 创新商业模式44 我们只抓一只兔子50 Workatalibaba56 第3章太多钱会坏事 马云传奇融资路63 搭上高盛顺风车69 与孙正义的不解之缘76 10亿美金的背后81 上市只是个加油站86 B2B退市的猜想91 第4章敢想敢做才能赢 诚信不是一种销售99 执行力是成败的关键105 专注理想，有舍才有得110 竞争是一种乐趣116 领导“穷人”闹革命121 创新才能赢得天下126 第5章“火星式”管理 云式太极管理135 学会尊重内行141 不靠控股来管理147 我是首席教育官152 第6章打造“唐僧式”团队 不希望用精英团队161 用魅力去吸引人才166 把钱投在员工身上172 不挖墙脚，任人去留177 清除破坏团队的“野狗”182 第7章卖产品不如买品牌 借金庸“西湖论剑”191 以娱乐营销突围197 马云变身比尔·盖茨？203 巧用媒体，“赢在中国”208 公关是个副产品213 第8章价值观最值钱 让价值观作决定221 安身立命企业文化227 从“独孤九剑”到“六脉神剑”235 支付宝的“信用”240 附录马云精彩演讲 为102年的公司开始新的梦想249 爱迪生欺骗了世界253 阿里巴巴的团队和组织256 新的商业文明，已经起航264 不关注未来是走不远的271 为理想而生存278 带着仇恨竞争一定会失败282 创新是为了与明天竞争290 参考书目

章节摘录

版权页：于是，细心的马云开始思考一个事情：能不能在杭州市成立一个专业的翻译机构呢？如此一来，既能减轻自己的负担，也让那些老师赚点外快补贴家用。

这种想法闪现在马云的脑海之后，他开始感到兴奋，犹如哥伦布发现了新大陆一般。

难能可贵的是，马云不像中国大部分年轻人一样，“晚上想想千条路，早上起来走原路”，对马云而言，很多想法是灵光一现，但不是昙花一现。

马云一旦想做一件事，那是一定要做好了才肯罢休的。

1992年，马云和朋友一起在杭州注册成立了一家专业的翻译机构—海博翻译社，这是杭州第一家专业的翻译社。

海博翻译社，在马云的创业历程中，不是最光辉、最灿烂的一页，却是马云试水商海迈出的第一步。

海博翻译社的主要员工，除了马云和他的创业伙伴之外，主要由一些退休的英语老师兼职来做。

仍然是全职教师的马云平时要在学校给学生们上课，只有在课余时间他才有空打理这个翻译社。

于是，在课余时间，马云四处活动，尽可能接更多的翻译业务。

然而，这个新成立的翻译机构并没有迅速为市场所接受。

虽然很多场合都需要翻译，精通英语的人也确实有限，但这毕竟是杭州第一家翻译机构，精明的商人是不愿为不了解的公司埋单的。

因此，成立之初的海博翻译社经营举步维艰。

成立后的第一个月，海博的全部收入为700元，而当时仅一个月的房租就是2400元。

这时候，周围好心的同事、朋友又开始劝马云“回头是岸”了。

有人说：“马云，你真是犯傻了，安安稳稳地当大学老师多好，瞎折腾什么啊？”

也有人讥讽和嘲笑他不知天高地厚。

更要命的是，当初一起合伙创办翻译社的几个朋友这时也开始动摇了，他们甚至开始考虑让翻译社趁早“关门大吉”了。

马云却偏不信这个邪，在内心深处，有一种信念在召唤他，那是一种无比强烈的内心呐喊：一定要继续做下去，一定不能放弃，一定能熬过去，光明一定会来临的……为了继续生存下去，马云开始寻找新的利润增长点。

就在那大热天里，他一个人背着个大麻袋出发，从杭州跑到义乌、广州，四处批些小工艺品、小礼品，再一个人气喘吁吁地背回杭州……混在一群小商贩中间，没人能看得出，眼前这个头发凌乱、瘦弱的年轻“小老板”，竟然是一名堂堂的大学教师，一位优秀的青年教师。

就这样，在马云的一手操劳和打理下，原本以接翻译业务为主的海博翻译社，一夜之间竟变成了“海博杂货店”：从鲜花到礼品，从袜子到内衣，但凡稍微能有些利润的小商品，马云通通背回来卖。

一个堂堂的大学教师，就这样做起了“倒爷”。

此外，马云的“多元化”战线甚至一度拉到医疗领域，甚至还销售过一年有余的医药和医疗器材。

而当时推销的对象，上至大医院，下至赤脚医生。

为了能把货卖出去，他吃尽了闭门羹，遭尽了白眼。

日复一日，年复一年。

马云的“倒爷”生涯持续了整整三年，就这样靠他卖小商品、推销医药赚来的钱，足足养了海博翻译社三年，才让这个原本早已是奄奄一息的翻译社奇迹般地起死回生。

到1994年时，海博翻译社基本实现收支平衡；1995年，开始逐步实现赢利。

媒体关注与评论

我曾多次透彻地感受他作为一个创业者的优秀程度，那时我才深深地体会到一个经历过事情的人、真正做出过事情的人和没做过什么事情的人是多么不一样！

——优米网创始人 王利芬 他热心做媒，撮合百万意中人；他牵线搭桥，链接200多个国家和地区。你在他那里登记个名字，他让你挑选整个世界。

——海尔集团首席执行官 张瑞敏 深凹的颧骨，扭曲的头发，淘气的露齿笑，一个5英尺高，100磅重的顽童模样。

这个长相怪异的人，他有拿破仑一般的身材，也有拿破仑一样的伟大志向。

——美国《福布斯》

名人推荐

我曾多次透彻地感受他作为一个创业者的优秀程度，那时我才深深地体会到一个经历过事情的人、真正做出过事情的人和没做过什么事情的人是多么不一样！

——优米网创始人 王利芬 他热心做媒，撮合百万意中人；他牵线搭桥，链接200多个国家和地区。

你在他那里登记个名字，他让你挑选整个世界。

——海尔集团首席执行官 张瑞敏

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>