

<<马云给创业者的忠告>>

图书基本信息

书名：<<马云给创业者的忠告>>

13位ISBN编号：9787122105684

10位ISBN编号：7122105687

出版时间：2011-5

出版时间：王珺之 化学工业出版社 (2011-05出版)

作者：王珺之 编

页数：225

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>

<<马云给创业者的忠告>>

前言

马云，从一个当初不为人知的普通教师，成为50年来第一次登上国际权威财经杂志《福布斯》封面的中国企业家；马云，用他瘦小的身体，为无数中小企业撑起了广阔的天地；马云，用一个源自神话的名字——阿里巴巴，创造了互联网界的一个神话。

他有着三次高考，两次落榜的经历；他有着四次创业，三次归零的经历；他还有着外星人一样的相貌，有着超乎常人的睿智；他乐观、勇敢、坚毅；他有思想、有眼光、有策略、有激情、有目标、有行动；他懂管理、善学习……也只有他能让阿里巴巴的神话真实演绎。

马云的阿里巴巴不是从天而降的，追溯阿里巴巴的源头，得从马云的第一次创业说起。

1994年，马云离开大学的讲台，开始人生的第一次创业——海博翻译社。在创办海博翻译社的第一个月，马云赔得一塌糊涂：进账700元，却要支付2000元的房租和几个员工的工资。

出师不利的他并没有就此罢手，他说过，“从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功”。

他想尽办法解决翻译社的资金问题，最后通过卖小商品、摆地摊的途径解了翻译社的燃眉之急，海博翻译社得以存活，并在1995年实现赢利。

伴随着海博翻译社在杭州渐起的名声，马云获得了一次去美国的机会。

也正是那次美国之行，让马云和互联网在西雅图有了一次亲密接触，马云为互联网的神奇所吸引，深深地“爱”上了互联网，从而有了他第一份与互联网相关的工作——创办《中国黄页》，这时候是1995年。

后来，他又选择离开《中国黄页》。

1997年，马云创办“国富通”。

通过13个月的努力，把利润做到了287万。

在这个时候，马云和他的领导在观念上发生了分歧，马云说“老板永远是对的”，于是他再次离开。

1999年，马云离开北京回到杭州创办了影响中国、亚洲，甚至全球生意人的一个网站——阿里巴巴。

创业之初，马云一没资金、二没技术、三没关系，可是他却让阿里巴巴活得越来越精彩、越来越有生机。

1999年10月，阿里巴巴获得高盛的500万美元风险投资。

2000年1月，阿里巴巴获得“软银”2000万美元的资金。

2001年12月，阿里巴巴的注册会员突破100万家，成为全球首家超过百万会员的商务网站。

2002年10月，阿里巴巴发布日文网站，进军日本市场。

2003年7月，阿里巴巴宣布投资1亿元发展淘宝网。

2004年5月，阿里巴巴再次推出“支付宝”系列产品，将网络交易的风险性降到最低。

…… 2010年3月，阿里巴巴旗下1688批发大市场网站正式上线。阿里巴巴正在打造全球最大的批发大市场。

在阿里巴巴取得一个个骄人成绩的同时，马云也获得一个又一个殊荣。

如“创业教父”、“中国经济年度人物”、“商业领袖”……小个子马云不断地创造着大奇迹。

马云曾说：“这么多年，成功、失败、团队，最大的财富就是经历，这是我最重要的东西。”

本书针对大多数创业者在创业时遇到的困惑，以马云的经典话语为切入点，结合马云本人的创业经历，并穿插商业史上的经典案例和一些哲理小故事，给予了详细地解读。

衷心地希望创业者能通过本书解开自己的困惑，认识到自己欠缺的东西，规避创业路上的陷阱，进而取得创业的成功。

当然，成功还需要创业者的不断实践和行动。

<<马云给创业者的忠告>>

只要本书能为创业的你提供一些警醒，就达到了作者编写本书的目的。

最后，衷心地希望每一位创业者在创业的路上，一路走好！

<<马云给创业者的忠告>>

内容概要

《马云给创业者的忠告》是一本针对那些想创业，准备创业，和已经创业的创业者们解惑的书，以马云的经典语录为指导，以马云的创业故事为典范，针对创业者们在创业过程中遇到的种种困惑，疑难问题做了针对性的解答，同时就创业时应该注意的方式方法做了解析，比如，创业的准备，创业项目的选择，创业战略，赢利模式，资金运作，风险控制等，是创业者的良师益友。读后，定会让你茅塞顿开，受益匪浅。

<<马云给创业者的忠告>>

作者简介

王珺之，中国就业促进会大学生就业指导专家。

人力资源和社会保障部中国就业培训技术指导中心1+N项目特聘讲师。

有15年职业经理人经验，曾担任十几家企业的高级顾问。

著有《世界500强企业面试全真题》、《好中层是这样炼成的》、《企业绝不告诉你的50件事》等。

<<马云给创业者的忠告>>

书籍目录

第一个忠告 这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么/ 1 马云在《赢在中国》给参赛选手李书文点评时，说：“我非常欣赏你的心态，你的智慧，你的勇气。

就项目来讲，也许你是最不需要钱的人，你已经很成功了。

你是1970年出生，所以我的建议是在40岁以前你能够学会专注，这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。

” “这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么”发人深省，马云的这句话不单单是说给李书文的，更是说给所有的创业者的，任何一个想要创业的人都要懂得去做自己该做的事情。

马云搞阿里巴巴，绝不是一时头脑发热，他熟悉电子商务，经过慎重考虑后，马云知道这是他该做的事。

每个人能做的事情固然有很多，如果不去做你该做的事情，怎么会有大成就呢？

梦想不足以使我们到达远方，但到达远方的人一定有梦想/ 2告诉自己，你做的事情是对的/ 5创业，要真正想清楚你解决了什么问题，创造了什么独特价值/ 8第二个忠告 任何企业家都不会等到环境好了以后再做工作/ 12 马云说：“任何企业家都不会等到环境好了以后再做工作，企业家是在现在的环境

，改善这个环境，光投诉，光抱怨有什么用呢？

国家现在要处理的事情太多了，一个好的企业家你就应该去做很多工作去改善环境，等到所有的环境都好了，还要你企业家干吗呢？

对不对，我是这么觉得，今天，失败只能怪你自己，要么大家都失败，现在有人成功了，而你失败了，就只能怪自己。

就是一句话，哪怕你运气不好，也是你不对。

” 马云告诉创业者在遇到阻碍时不要抱怨环境，不要怨天尤人，要从自身找原因。

马云的话也是对“不为失败找理由，只为成功找方法”这句话的具体阐释，创业者应该去积极地改变对自己创业不利的环境，一步步地走向成功。

光脚的永远不怕穿鞋的/ 13创业者必须跑得像兔子一样快/ 16一个企业靠输血是活不长久的，关键是自我造血/ 19第三个忠告 创业的时候要找到自我，追求忘我/ 23 马云在《赢在中国》节目中给了参赛选手陈洁这样的评语：“从直觉来讲，我最信任你；作为投资者，我愿意把钱交给你。

你明白自己要什么，比较实在，我觉得投资者都需要实在，……最后给你一些建议：建立自我、追求忘我。

你有自己的个性，你必须忘掉自己，上一个公司是什么原因让你离开？

可能是利益。

创业过程中一定要把自己的利益抛开。

” 马云希望陈洁能够在创业的过程中做到“建立自我、追求忘我”，同时，马云的这句话也是给每一位创业者说的。

创业的成功需要正确地认识自我，更需要“忘我”境界的支撑，只有达到“忘我”的境界，创业者才会抛弃一切阻碍自己创业的琐事和无关的利益纠葛，才能一心一意的创业，才能有所收获。

创业，你有自己的个性，但必须忘掉自己/ 24创业要找到自我，指出你错误的人，才是真正的朋友/ 27

任何苦难，都需要自己去面对/ 31第四个忠告 不是因为你的公司在哪里，而是看你的眼光在哪里/ 34

马云在《赢在中国》节目中，对参赛选手潘琨这样说：“我觉得创业者很重要的一点，不是你的公司在哪里，有时候你的心在哪里，你的眼光在哪里更为重要。

星巴克并不在纽约，在西雅图；肯德基不在纽约，肯德基在全世界都有。

” 正如马云所说的，心态和眼光决定着创业者的成就。

霍华德·舒尔茨先生的眼光不是只局限在西雅图，他看到的是纽约和全世界，所以，星巴克已经在全球开了15000家连锁店。

创建肯德基的美国人哈兰·山德士为的是让所有的人都吃上独具特色的炸鸡，今天，我们看到，肯德基遍布全球各地。

不是你的公司在哪里，而是你的心在哪里，你的眼光在哪里/ 35企业在定位中，要明白自己的产品是

<<马云给创业者的忠告>>

不是可以走远/ 37 创业不一定做大，但一定要先做好/ 42 第五个忠告 一个创业者最重要的财富，就是你的诚信/ 45 马云对创业者说：“你要想做一个优秀的生意人，一个优秀的商人，一个优秀的企业家，你必须有一样最重要的东西，那就是诚信。

”在马云看来，财富并不只是金钱，他认为，诚信才是世界上最大的财富，所以他还说，“一个创业者最重要的，也就是你最大的财富，就是你的诚信”。

诚者，信也；信者，诚也。

诚和信是同等价值的概念，是人们言谈、行为中诚实和信用的合称。

诚信要求人们不要欺诈和虚伪，而要真诚、老实、讲信誉，做到言必信、行必果。

创业者首先要过的是做人关/ 46 对社会讲诚信，把产品质量作为企业发展的基石/ 49 商人应有所为，有所不为/ 52 第六个忠告 小公司的战略就是几个字：活下来，挣钱/ 56 在《赢在中国》中，选手邵长青在回答马云的问题“用半分钟的时间解释一下你公司的战略”时，却说了关于自己的竞争对手以及自己的目标。

之后，马云给了他这样的忠告：“小公司的战略就是几个字，活下来，挣钱。

但是我觉得打败对手绝对不是战略，你讲战略的时候，你要很清晰地说，我想做什么，我该做什么，怎么做，……这就可以了。

”马云提醒邵长青时所说的，小公司的战略就是——活下来，挣钱。

这句话也是对所有想创业和刚开始创业的人的提醒，不管你的战略多么的伟大，但一定要保证让你的公司活下来，而挣钱是活下来的唯一办法。

小公司生存下来的第一个想法就是做好，而不是做大/ 57 与竞争对手最大的区别就是我们知道他们要做什么/ 60 战略不能落实到结果和目标上面都是空话/ 63 永远不说竞争对手的坏话/ 66 第七个忠告 创业者最需要的是乐观精神、学习能力和拥抱变化的态度/ 70 马云曾说：“今天阿里巴巴的员工，我们

要求诚信、学习能力、乐观精神和拥抱变化的态度！”马云这样要求阿里巴巴的员工，因为马云就是靠着这些一步步地从困境中走出来的。

马云在2008年接受媒体采访时曾说：“我把所有倒霉的事情都当成快乐去体会，所以任何麻烦出现的时候，都是我练功力的机会。

看我能不能挺过去，真到挺不过去的那一刻，我就睡一觉，第二天早上又是新的一天。

”马云认为“创业者只有具有乐观主义精神才能走得很远”，拥有了乐观的精神，创业者就会乐于学习、乐于拥抱变化；而乐于学习就会让人不断进步、乐于拥抱变化就会让人适应各种不同的商业环境，自然会在创业的路上走远。

创业精神：就是右手握左手/ 71 开心快乐是一种投资，你开心就要和别人分享/ 73 不快乐工作就是对自己不负责任/ 76 真正的创业者要乐观和主动地去拥抱变化/ 79 第八个忠告 创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书/ 83 马云曾在《赢在中国》节目中说：“很多时候是创业者因为自己搞不清楚而去创业，当你搞清楚以后就不去创业了，所以有的时候创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。

”事实也正如马云所说，并不是书读的少就一定不会取得创业的成功，只要肯在社会上读书，就很有希望获得最后的胜利。

小学毕业的李嘉诚，现在是香港长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理；高中毕业的李书福，自己创办汽车企业，现在是吉利集团的董事长；他们之所以能在读书不多的前提下取得创业的成功，就是因为他们都懂得在社会上继续读书、继续学习。

学历高不一定能沉下心来做事情/ 84 创业者最好的大学就是社会大学/ 87 学习一定要总结，不总结也不行/ 90 不断改造，不断学习，还有不断创新，才能持续成长/ 92 第九个忠告 概念到今天这个时代已经不再卖钱了/ 97 作为《赢在中国》节目评委之一的马云，在给参赛选手李宗恩点评的时候说：“概念到今天这个时代已经不再卖钱了，它必须变成具体的东西，哪怕很小，很具体，很细节，大家都会欣赏。

”马云的意思是说在今天这个时代，不会有哪家风险投资会只看重创业者的一个概念，所以，今天的创业者要听从马云的忠告，把自己脑中的概念变成具体的东西后，再去找风险投资，这样成功的概率会增加很多。

<<马云给创业者的忠告>>

概念永远不是一个企业的核心竞争力/ 98要有高远的目标，但一定要脚踏实地/ 100概念必须变成具体的东西，哪怕很小，很具体，很细节，大家都会欣赏/ 104第十个忠告 创业者光有良好的激情是不够的/ 107 创业的路上的确是需要激情的，但光有激情还不足以让创业者成功。

在《赢在中国》节目中，作为评委的马云说：“创业者光有良好的激情是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的赢利模式。

” 希望马云的一番话能为很多还在一味挥洒激情却依然没有成功的创业者提个醒，停下来看看自己的体系、制度、团队以及赢利模式是不是有问题。

赚钱模式越多越说明你没有模式/ 108免费是世界上最昂贵的东西/ 111别怪行业，怪自己/ 114第十一个忠告 记住关系特别不可靠，做生意不能凭关系/ 118 马云曾说过，“20世纪80年代挣钱靠勇气，90年代靠关系，现在必须靠知识和能力！”在马云看来，“这世界最不可靠的东西就是关系”，这是马云在《赢在中国》节目中给选手翟羽的点评，同时也是给今天所有创业者的一句忠告。

关系特别不可靠/ 119做生意不能凭小聪明/ 121没关系也没钱，要一点点积累起来/ 124第十二个忠告 做事不要贪多，把事做精做透很重要/ 128 在创业的时候，有的人贪多、有的人贪大，往往这些贪心重的创业者最后都失败了，因为贪心的人总是不能很认真地去做一件事情，常常会顾此而失彼，最后什么也没得到。

今天，创业成功的马云告诉创业者“做事不要贪多，做精做透很重要”，创业者只有真正地将一件事做精做透了才能从中得到益处，进而才有机会进入成功的殿堂。

做生意要“用情专一”，绝大部分的失败者都是因为不够专注/ 129把一件事做好了就是很好的创业/ 132创业者只有内心喜欢一件事，才能将这件事做好/ 135第十三个忠告 不要让你的同事为你干活，而让你的同事为目标干活/ 139 作为一个领导者，怎样才能发挥所有员工的最大优势？马云给出了这样的回答：“不要让你的同事为你干活，而让你的同事为目标干活，共同努力，团结在一个共同的目标下面，就要比团结在一个企业家底下容易得多。

所以首先要说服大家认同共同的理想，而不是让大家来为你干活。

” 事实上，阿里巴巴能取得今天的成绩，就是因为阿里巴巴的员工都围绕在马云提出的“让天下没有难做的生意”这一宏伟目标下，共同努力的结果。

让你的同事为目标干活/ 140目标很明确，同时要野心勃勃地盯着一个目标/ 143有目标更要有计划/ 147第十四个忠告 短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的/ 151 在《赢在中国》节目第二赛季晋级第一场中，马云给了参赛选手董冰这样的建议：短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。

激情创造事业，事业激发激情，没有激情的创业就是没有效率的创业。

激情能最大限度地激发创业者的潜能，让创业者执著地朝着自己的目标迈进。

马云肯定激情于创业的重要性，并且强调持久的激情才是最赚钱的，在实际的创业道路上需要的正是持久的激情。

因为短暂的激情只会带来浮躁和不切实际的期望，持久的激情却可以形成巨大的力量以抵御未知的苦难，可以形成互动、对撞，产生更强的激情氛围，从而造就一个团结向上，充满活力与希望的团队，进而促使创业者取得最后的胜利。

创业要有激情，更要有耐心/ 152一个人是否优秀，要看他是否发疯地工作/ 155激情和执著是油门，谦虚是刹车，一个都不能缺少/ 157第十五个忠告 什么是团队，团队就是不让任何人失败/ 161 马云作为《赢在中国》节目的评委，在第二赛季商业实战篇第一场中，针对选手们只想让自己赢，而不想让团队中的其他成员赢的特点，马云说：“什么是团队呢？

团队就是不要让另外一个人失败，不要让团队任何一个人失败。

” 在当下这个合作共赢的时代，个人英雄主义早已没有市场了。

在创业的时候，创业者一定要有马云所说的那种“不要让另外一个人失败，不要让团队中任何一个人失败”团队精神。

正所谓“一枝独秀不是春”只有百花齐放才能满园春，也就是说，只有让团队中所有的人都成功了，才能使你的创业取得真正的成功。

创业者的作用像水泥，把优秀的人黏合起来，劲往一处使/ 162我们都是平凡人，在一起做一件非凡的

<<马云给创业者的忠告>>

事情/ 164困难不能躲避，不能让别人替你扛/ 167第十六个忠告 花时间去学习别人失败的经验/ 171 马云曾对正在创业的朋友们提过这样的建议：不要迷信成功学，要多看别人的失败经历。

所有的创业者要多花点时间学习别人是怎么失败的，因为成功的原因有千千万万，而失败的原因就几个。

学习别人失败的原因可以让自己更容易走向成功，所以，今天的创业者应该虚心地接受马云的建议——“花时间去学习别人失败的经验”。

学习失败的经验比学习成功的经验更实用/ 172成功的人跟别人学习经验，失败的人跟自己学习经验/ 176距离不可怕，可怕的是你不知道距离/ 178第十七个忠告 最优秀的创业一定是简单的，最优秀的公司一定是简单的/ 182 现在有很多的创业者认为“多元”才是取得成功的关键，而马云认为在创业的时候，简单很重要，他说：“最优秀的创业一定是简单的，最优秀的公司一定是简单的。

”简单绝不等于平凡，在某些程度上，简单代表了专注，代表了一心一意；简单还是一种智慧、是一种看问题的思维、是一种解决问题的方式。

简单往往能带来不简单的成绩，工作中，因为简单，所以快乐；事业上，因为简单，所以成功。

因为诚信，所以简单，越复杂的东西越要讲诚信/ 183创业最忌讳的是面面俱到，一定要记住重点突破/ 186最优秀的创业一定是简单的/ 189第十八个忠告 创业者最大的错误就是不犯错误/ 193 马云曾说：

“我觉得网络公司一定会犯错误，而且必须犯错误，网络公司最大的错误就是停在原地不动，最大的错误就是不犯错误。

关键在于总结我们犯的各种各样的错误，为明天跑得更快，错误还得犯，关键是不犯同样的错误。

”事实也正如马云所说的，在创业这条艰辛的道路上，困难重重，一不小心就会犯错误，而要想获得最终的成功，就要不被困难吓倒、不被错误绊倒，有错误后勇于承认和改正，不再犯类似的错误。

创业之前要做好思想准备，一开始遇到的就是困难和失败而不是成功/ 194创业者最大的错误就是不犯错误/ 197为了明天跑得更快，错误还得犯，关键是不犯同样的错误/ 200第十九个忠告 只要永不放弃，我们还是有机会的/ 204 马云，从一个名不见经传的普通人，成为大陆企业家中首次登上国际权威财经杂志《福布斯》封面的人。

马云创办阿里巴巴的成功已经被全球所认可，在成功面前，马云说：“只要永不放弃，我们还是有机会的。

……今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分人是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。

”创业者没有退路，最大的失败就是放弃/ 205永远不要跟别人比幸运，你要比他们更有毅力/ 209今天很残酷，明天更残酷，但后天很美好/ 212第二十个忠告 员工第一，客户第二/ 216 马云一直坚持“员工第一，客户第二”的管理理念，他曾说：“我认为，员工第一，客户第二。

没有他们，就没有这个网站。

也只有他们开心了，我们的客户才会开心。

”阿里巴巴正是靠着马云这种“员工第一，客户第二”的理念，在2005年底的时候，获得“2005 CCTV中国年度雇主调查”最佳雇主的称号。

只有员工开心了，我们的客户才会开心/ 217尊重员工，让员工保持快乐/ 219员工第一，客户第二，没有员工就没有公司/ 223

<<马云给创业者的忠告>>

章节摘录

版权页：这句俗语是从《三国演义》中诸葛亮“草船借箭”的故事里得来的：诸葛亮答应了周瑜的要求——在10天内造出10万只箭，以用于打败曹操的军队，可是，因为时间紧迫，要在规定的时间内实实在在地造出10万只箭是不可能的。

于是，诸葛亮就想出了“草船借箭”的计谋。

诸葛亮向鲁肃借来20艘船，命随从部下三人，在20艘船两边都插上稻草人，再用青布幔掩盖。

其部下奉命完成任务后，认为不把稻草人装饰一下，不像是真的士兵，这样可能会让曹军看出破绽。

于是，三个人在一起商量了一个办法：在每艘船船头的两三个稻草人身上都套上皮衣、皮帽，这样看起来就像真的士兵一样了，后来，曹军果然中计了。

可以说，这三个部下中任何一个人的智慧和才能都不能和诸葛亮相比较，可是，他们却看到了连诸葛亮都没注意到的问题，并共同想出了解决的好方法，使得“草船借箭”取得最后的成功。

创业者在创业的时候，也应该明白“三个臭皮匠，赛过一个诸葛亮”的道理。

马云曾说：“我们都是平凡的人，在一起做一件非凡的事情。”

事实也正如马云所说，马云在创办阿里巴巴的时候，马云和团队里的成员都没有光鲜的背景，没有高学历、不是海归。

其中，任首席执行官的马云经历了三次高考才考上了一所普通的大学——杭州师范学院，毕业后从事了6年的教师工作；现任首席人力官的彭蕾毕业于浙江工商大学杭州商学院，毕业后有着和马云一样的经历，当了5年的大学教师；现任阿里巴巴执行董事和副总裁的戴珊的学历也只是大学本科，她曾是杭州电子工业学院一名普通的学生；还有和马云一起创业的吴泳铭、楼文胜、师昱峰、金媛影、蒋芳等元老们，也都没有比普通人光鲜的求学或者从业经历。

<<马云给创业者的忠告>>

编辑推荐

《马云给创业者的忠告》探索马云的创业之路，破译马云的成功密码。

为想创业、准备创业和已经创业的创业者们解惑，跟马云学习创业吧，茅塞顿开，受益匪浅，句句真诚，给创业者的思想精髓。

第一个忠告 这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么；第二个忠告 任何企业家都不会等到环境好了以后再做工作；第三个忠告 创业的时候要找到自我，追求忘我；第四个忠告 不是因为你的公司在哪里，而是看你的眼光在哪里；第五个忠告 一个创业者最重要的财富，就是你的诚信；第六个忠告 小公司的战略就是几个字：活下来，挣钱；第七个忠告 创业者最需要的是乐观精神、学习能力和拥抱变化的态度；第八个忠告 创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书；第九个忠告 概念到今天这个时代已经不再卖钱了；第十个忠告 创业者光有良好的激情是不够的；第十一个忠告 记住关系特别不可靠，做生意不能凭关系；第十二个忠告 做事不要贪多，把事做精做透很重要；第十三个忠告 不要让你的同事为你干活，而让你的同事为目标干活；第十四个忠告 短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的；第十五个忠告 什么是团队，团队就是不让任何人失败；第十六个忠告 花时间去学习别人失败的经验；第十七个忠告 最优秀的创业一定是简单的，最优秀的公司也一定是简单的；第十八个忠告 创业者最大的错误就是不犯错误；第十九个忠告 只要永不放弃，我们还是有机会的；第二十个忠告 员工第一，客户第二。

<<马云给创业者的忠告>>

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>