

<<马云如是说2>>

图书基本信息

书名：<<马云如是说2>>

13位ISBN编号：9787501788552

10位ISBN编号：7501788553

出版时间：2009-1-1

出版时间：中国经济出版社

作者：纪子义

页数：249

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>

<<马云如是说2>>

前言

2008年,《马云如是说》出版后,市场反响热烈,短短的一年时间取得了非常不错的销量,并获得了广大读者、众多企业界人士及创业青年才俊的一致认可。

2009年,为了满足许多热心读者的要求,我们继续推出了内容全新的《马云如是说2》,共同构成了向创业教父马云学习的“盛宴”,尤其是在华尔街金融风暴背景下,学习马云与阿里巴巴如何过冬更显得尤为重要。

早在2007年,马云就曾做出“过冬”预警。

2007年12月8日,在“2007(第六届)中国企业领袖年会”上,刚刚带领阿里巴巴B2B业务在香港成功上市的马云说道:“我为什么上市?”

一个很重要的原因,是我在准备‘过冬’。

最近我特别紧张,也特别小心。

”2008年7月23日,马云发出题为《冬天的使命》的内部邮件,号召阿里巴巴全体准备“过冬”。

原因是,他认为全球经济将进入非常困难的时期,且预计这“冬天”将非常漫长。

然而,当时人们还纷纷沉浸在北京2008年奥运会即将开幕的氛围之中,对奥运会的关注与信心使得人们的注意力很少去关注国际上正在发生的事情。

马云的过冬论也被很多人看作是无稽之谈。

<<马云如是说2>>

内容概要

二十多年来，在曾被外资力量把持的零售、通信制造、网络等行业里。

成长和涌现出了一批优秀的本土企业家，他们带领中国企业探索出了一条非凡的成功之路，向世界彰显了中国企业家的强大力量和独特智慧。

本系列图书忠实记录并深入剖析了这些教父级的企业家创业、创新的翔实过程，为读者提供了一场关于中国企业家智慧的饕餮盛宴，我们衷心地希望他们的胆识、眼光和境界，能成为后来者的榜样；他们所经历的困境、遭遇过的坎坷、付出的代价。

能成为后来者的借鉴经验。

如能实现这一宗旨和目的，那便是我们这支创作团队和编辑们最大的欣慰了。

<<马云如是说2>>

作者简介

纪子义，互联网行业专业研究人士，企业咨询顾问，工商管理硕士，长期对马云、阿里巴巴及淘宝网进行跟踪观察与深入研究，尤其对马云准确预言全球经济危机并提早做好过冬准备的策略有着深入的研究。

<<马云如是说2>>

书籍目录

第1章 企业家永远不要被资本控制——马云论创业信念 创业者一定要有梦想 永远不要被资本控制 像我者死，学我者生 傻坚持强于不坚持 放弃是最大的失败 失败过程是不可多得的财富 越困难的时候，越要往前 钱要花到刀口上面 在诱惑面前学会说NO第2章 让平凡人做不平凡的事——马云论管理理念 让阿里巴巴成为黄埔军校 凝聚力：把优秀人才黏合起来 客户是衣食父母 为客户创造价值 培训客户：帮助客户成长 平凡人做不平凡的事 执行队伍而非想法队伍 第3章 把钱投在人身上是最赚的——马云论用人、管人、育人 不挖人，也不留人 用理想控制团队 分散股份：让员工富有 把钱存在员工身上 百年大计：销售人员培训 提升员工业务能力 培养企业“将领” “接班人制度” 轮岗和学习机制 轮岗 学习 第4章 商业活动的本质就是作秀——马云论营销策略 活动营销：“西湖论剑” 概念营销：“网商”时代 作秀：娱乐营销“傍大片” 超级买家 与名导合作拍搜索广告第5章 串起珍珠的那条线——马云论企业文化 串起珍珠的那条线 “独孤九剑” “整风运动” “六脉神剑” 价值观落地 倒过来看世界 应对文化稀释 我们的旗还能举多久 再次整风 进一步贯彻价值观第6章 冬天的使命——马云论企业“过冬” 练内功的时候到了 半跪着过冬 为过冬做准备 做好资金准备 做好心理准备 帮助客户过冬第7章 中国互联网之父——马云论创业前传 守住承诺，初涉商海 这个东西靠谱 我太想做一样东西 中国互联网之父 离开中国黄页 北上，南下 全球化的名字第8章 不要过早暴露商业模式——马云论商业模式 不要过早暴露商业模式 中国供应商：最火的产品 诚信通：网上活档案 为什么要推出诚信通 强制推行的“诚信” 在网上建立信用 B2B—C2C—B2C B2B C2C B2C 转向进口、内贸 转向进口 转向内贸第9章 阿里巴巴团队——马云论创业团队与高管 卫哲 蔡崇信 关明生 崔仁辅 陆兆禧 金建杭第10章 阿里巴巴帝国 ——马云论阿里巴巴系 淘宝帝国 免费政策：后来居上的原因 解决安全支付问题 目标，要成为中国零售业老大 大淘宝战略 中国雅虎 支付宝 阿里软件第11章 “骗子”、“疯子”、“狂人”——马云论创业人生与理念 一抓一大把的普通人 “骗子”、“疯子”、“狂人” “骗子” “疯子” “狂人” 将社会责任植入商业模式 诚信是最大的财富附录一：《冬天的使命》附录二：马云个人档案附录三：认真做事、大度做人附录四：马云经典语录参考文献后记

<<马云如是说2>>

章节摘录

联想控股总裁柳传志曾这样说过：“真正要做一番大事业，觉得这样的人生才有意义的人，就要有坚定的目标和坚韧不拔的毅力，克服道路上的千辛万苦。

事实上，整个社会也正是靠这样一些人在带动前进的。

比如说邓小平，如果当年受了批判后，他隐退不言语了，就没有今天的改革开放，就没有今天中国大的局势的变化。

他就是这种大英雄，这种大英雄造福于无数人，造福于一个历史阶段。

”柳传志继续说道：“创业之路就像一列前进的火车，不断有人上车下车，都很正常，但总有人想要去到更远的地方。

也许你创业能做到一定程度，那退出肯定也比没做强。

你要做得很大，就要做好更艰苦的准备，用我们自己常说的一句话就是‘困难无其数，从来不动摇’

。”1992年，马云成立了海博翻译社，海博翻译社第一个月的收入是600元，而当时一个月的房租是1500元，马云遭到一致讥讽。

为了维持海博翻译社的正常运转，马云不得不去贩卖小商品。

1995年马云创立中国黄页的时候，面临的依然是困难的处境。

那时候，公司“只租一间房间当办公室，只用一台电脑，一块钱一块钱数着花。

付完房租后只剩下三四千块钱。

买办公用品的钱也没有，只好把家里的家具搬到办公室里去用。

”1999年3月，在杭州创办阿里巴巴的时候，马云面临的环境依然困难重重。

为了节约费用，马云的家成了阿里巴巴的办公室，最多的时候坐了35个人。

他们把自己封闭在房间里，埋头苦干，每天工作16-18个小时。

马云和他的创业伙伴们，没日没夜地工作，地上有一个睡袋，谁累了就钻进去睡一会儿。

<<马云如是说2>>

后记

本书写作过程中，作者查询、参考了大量的相关资料，从中吸收和借鉴了许多非常有价值的观点。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，希望版权拥有者见到本声明后及时与我们联系（E-Mail：jackyjb@126.com）。

在此表示感谢与歉意。

此外，要特别感谢吉阳发、林鸿表、杨明、陈玲、陈符良贵、杨琼兰、陈龙护、赵孙智、卢大正、梁月华、陈明景、高伟伟、马初祥、陈啟强、陈帅、杨先灵、朱吉强、王碧波、李如华、文承果、刘秀慧、符美玲、苏如东、李善元、王风雄、林英花。

<<马云如是说2>>

编辑推荐

《马云如是说2》——《马云如是说》姊妹篇，中国创业教父的商道真经，《马云如是说》、《牛根生如是说》等系列财经畅销书出版后，CCTV、新浪网等众多媒体争相报道、连载，并且获得“2008年度全行业优秀畅销品种”奖。

国内迄今第一部全面解读和诠释阿里巴巴集团CEO马云的危机意识与过冬策略的作品，完整展示了马云的创业精神与管理思维。

二十多年来，在曾被外资力量把持的零售、通信制造、网络等行业里，成长和涌现出了一批优秀的本土企业家，他们带领中国企业探索出了一条非凡的成功之路，向世界彰显了中国企业家的强大力量和独特智慧。

本系列图书忠实记录并深入剖析了这些教父级的企业家创业、创新的翔实过程，为读者提供了一场关于中国企业家智慧的饕餮盛宴，我们衷心地希望他们的胆识、眼光和境界，能成为后来者的榜样；他们所经历的困境、遭遇过的坎坷、付出的代价，能成为后来者的借鉴经验。

如能实现这一宗旨和目的，那便是我们这支创作团队和编辑们最大的欣慰了。

冬天并不可怕!可怕的是我们没有做好准备!可怕的是我们不知道冬天有多长，有多寒冷!嗅不到冬天味道的CEO，就不是一个合格的CEO。

优秀的企业家必须学会比别人提前适应这个(金融危机的)环境，这个灾难一定会在两三年内打击每一个人，谁先适应谁就有机会。

该保留现金的保留现金，该关掉一些部门的关掉一些部门，该合并的合并，但是永远不要放弃自己的信心，永远不要放弃当第一的梦想。

2002年，我的口号是成为最后一个倒下的人，即使跪着，我也要最后倒下。

而且，我坚信一点，我困难，对手比我更困难；我难过，对手比我更难过，谁能熬得住谁就赢。

创业的时候，我的同事可能流过泪，但我没有，因为流泪是没有用的。

创业者没有退路，最大的失败就是放弃。

战略不等于结果，战略制定了以后，离结果还很遥远，还有很长的路要走。

我们是平凡的人，在一起做一件不平凡的事情。

我们永远不挖人，也永远不留人。

做企业首先要有伟大的梦想。

如果一个企业家被资本控制就没有希望了，因为资本是为你服务的，而不是你为资本服务。

只有原创的、独创的商业模式，才能持续不断地发展。

模仿者永远只能是二流高手。

一个人要想创业成功，首先要想好自己到底想干什么，能够干什么，然后才能摆脱各种诱惑。

所有的创业者都应该多花一点时间去学习别人是怎么失败的，因为成功的原因有千千万万，但失败的原因就一两个。

对一个创业者而言，赚钱仅仅是结果，而不是目的。

创业要找最合适的人，而不一定要找最成功的人。

什么是团队?团队就是不要让团队中的任何一个人失败。

把钱存在银行里。

不如把钱花在培养员工身上。

我有一个梦想，即10年、20年以后，中国500强企业当中的很多CEO都来自于阿里巴巴。

我们不仅仅要让自己不倒下，我们还有责任保护我们的客户——全世界相信并依赖阿里巴巴服务的数千万的中小企业，让它们不倒下!

<<马云如是说2>>

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>