

<<马云创业真经>>

图书基本信息

书名：<<马云创业真经>>

13位ISBN编号：9787513604321

10位ISBN编号：7513604320

出版时间：2011-3

出版时间：中国经济出版社

作者：赵文锴

页数：259

字数：240000

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>

<<马云创业真经>>

前言

他在而立之年放弃高校教师的铁饭碗，选择“下海”；他不顾众人反对，投身当时还不为大多数人所知的互联网行业；他到处宣传互联网，却被人们当成“骗子”；当他一手创办的中国黄页终于赢来认可的时候，他却被迫离开黄页，北上进京；当他在北京开发了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会等一系列站点后，却选择离开北京、回杭州再次创业。

如今，他创办的阿里巴巴已成为全球最大B2B电子商务平台，并且连续5年被美国权威财经杂志《福布斯》选为全球最佳B2B站点之一，被传媒界誉为“真正的世界级品牌”。

他秘密研发的淘宝这一C2C网站，面对世界C2C领域的老大eBay，后发制人，只用了3年时间就赢得了中国市场的胜利。

他的互联网商务梦想正在逐步实现，B2B业务、淘宝、支付宝、中国雅虎、阿里软件和阿里巴巴正在构建一个“天下没有难做的生意”这一梦想。

他就是马云--一个不懂IT的IT英雄，一个不通网络的网络精英。

他的头顶闪烁着众多耀眼的光环。

他是第一位登上《福布斯》封面的中国内地企业家；被“世界经济论坛”评选为2001年全球100位“未来领袖”之一；被美国亚洲商业协会评选为2001年度“商业领袖”；2002年，成为日本最大财经杂志《日经》的封面人物；2004年，荣获CCTV十大年度经济人物奖2005年被，美国《财富》杂志评为“亚洲最具权力的25名商人”之一。

2006年至今，在央视二套《赢在中国》节目担任评委，还用雅虎中国和阿里巴巴为《赢在中国》官方网站为众多创业者提供平台；2009年，收购中国万网；2010年，建立1688网络批发大市场。

连英国首相布莱尔访华，都点名要见马云，称其“改变了全球商人做生意的方式”。

就是这么一颗耀眼的创业明星，他的从前，与我们许许多多普通的年轻人是一样的，并没有什么超常之处。

他没有进过著名的高等学府，也没有在国外留学的经历，更没有在华尔街工作的背景。

中学时，他的成绩只是班坐中上等，高考考了3次才考上，还是因为本科招生没招满，才让差本科线5分的他读了本科。

对于自己的成功，马云说：“我是个很笨的人：算，算不过人家，说，说小过人家，但是我创业成功了。

我想，如果连我都能够创业成功，那我相信80%的年轻人创业也都能成功。

”那么，可以创业成功的那80%的年轻人要向马云学习什么呢？

无疑是他的创业精神、融资理念、经营哲学、管理艺术、危机策略、竞争之道等这些创业成长经验，这些正是众多管理者和创业者需要非常关注并学习吸收的成功秘籍。

本书以独特的视角从大量的现象中提炼出马云创业成功方法，并收录了大量有关他对创业经营的讲话和观点，更能让读者从这些珍贵的第一手资料中去分析、感悟阿里巴巴成功的精髓。

相信创业者、管理者以及所有渴望成功的人，都将在本书中找到创业成功的经验与策略。

同时，为追求事业发展的个人和企业，带来一定的启发和借鉴。

<<马云创业真经>>

内容概要

如果连我都能创业成功，那我相信80%的年轻人创业也能成功。

——马云

《马云创业真经(马云给年轻人的24堂创业课)》(作者赵文锴)以独特的视角从大量的现象中提炼出马云创业成功方法，并收录了大量有关他对创业经营的讲话和观点，更能让读者从这些珍贵的第一手资料中去分析、感悟阿里巴巴成功的精髓。

相信创业者、管理者以及所有渴望成功的人，都将在《马云创业真经(马云给年轻人的24堂创业课)》中找到创业成功的经验与策略。

<<马云创业真经>>

书籍目录

前言

第一部分 创业精神课：让创业成为一种时代精神，只有准备充分才能上路

第1课 致天下所有年轻创业者：80%的年轻人创业都能成功

80%的年轻人创业都能成功

没钱也能创出大事业

先做好，而不是做大

年轻人创业的三大原则

延伸阅读

第2课 用梦想照亮创业的道路：再困难也不要忘记第一天的梦想

永远不要忘记第一天的梦想

创业者只有未来，没有昨天

创业者要有吃苦20年的心理准备

创业不能停留在理念与幻想上

延伸阅读

第3课 定位决定地位：创业者必须拥有大胸怀

准确的市场定位是创业成功的关键

探索自己的模式

给公司起个让全世界都能记得住的好名字

从小市场开始创业

战略没有细节就等于一堆废纸

延伸阅读

第4课 信誉创造机遇：把诚信当成最好的赚钱工具

把诚信放在战略的高度上

不管做什么企业，税一定要交

世界上最不可靠的东西就是关系

使命感是企业发展的原动力

延伸阅读

第5课 学会正确看待机会：“馅饼”极有可能也是“陷阱”

创业者的主要任务是对机会说“NO”

将灾难消灭在摇篮中

不放弃就有机会

永远要相信你的直觉

延伸阅读

第二部分 创业融资课：不要完全依赖银行贷款，掌握最便捷的创业融资方式

第6课 不要过分依赖政府和银行：家人、亲戚和朋友才是年轻人创业融资最便捷的选择

中国融资现状：中小企业融资难

延伸阅读

第7课 重视投资者的品牌力：“金牌”股东。

成就王牌企业

不能在资本层面稀释掉对公司的控制权

看重投资者的品牌力：选择策略投资者

吸引股东，靠魅力更靠实力

创业者绝不能浮躁，不能急功近利

延伸阅读

第8课 钱太多也会坏事：风投能让你一步登天，也能让你万劫不复

<<马云创业真经>>

花别人的钱要比花自己的钱更加痛苦

投资者只是我们的“娘舅”

不能为了上市而上市

延伸阅读

第三部分 创业营销课：没有订单谁也无法生存

第9课 市场需要你成为善于发现的人：创业成功离不开精准独到的市场眼光

获得利润需要创业者敏锐的市场洞察力

培养市场需要很大的耐心

看不上小钱的人，永远赚不到大钱

进攻者，永远都有机会

延伸阅读

第10课 没有订单谁也无法生存：营销是创业成功的关键所在

深耕细分市场，关注用户需求

娱乐营销：与网民一起娱乐

媒体营销：让媒体为你打工

延伸阅读

第11课 创业，千万别停下创新脚步：创新才是创业成功的唯一法宝

创业公司要有创新模式

唯一不变的是变化

把每项创意都落到实处

延伸阅读

第12课 互联网是创业者无法回避的话题：未来要么电子商务，要么无商可务

B2B模式，中小企业的救赎者

C2C模式，解决物流和资金流

B2C模式

“网商时代”的到来

电子商务的产业链和生态链

延伸阅读

第四部分 创业管理课：平凡人在一起便能做出不平凡的事

第13课 做个“唐僧式CEO”：创业之初。

如何打造属于你的精英团队

创业要找最合适的人

黏合力团队：别把飞机引擎装在拖拉机上

凝聚力团队：用企业文化凝聚人心

快乐团队：让阿里人笑着干活

延伸阅读

第14课 比大家容纳得多一点：用创业者的个人魅力吸引优秀员工

东方的智慧，西方的运作

为共同的目标和理想而工作

领导者要善于“投资人心”

让员工先富起来

企业家的社会责任

延伸阅读

第15课 制度就是制度：企业做大后，管理应该统一标准

阿里巴巴的人才观：我们需要的是“猎犬”

培训为器，制度治人

不许员工拿回扣

<<马云创业真经>>

延伸阅读

第16课 共同创业，不靠控股来管理

马云和阿里巴巴创业团队共同创业之路

共同创业，不造首富造群富

延伸阅读

第五部分 创业危机课：创业者应当学会跪着过冬

第17课 随时准备好过冬的衣服：未雨绸缪是创业者的第一要务

未雨绸缪，预先做好过冬准备

为了跑得更快，必须先停下来

繁荣的背后是萧条

上市是为了过冬做准备

延伸阅读

第18课 最大的失败就是放弃：小公司的危机战略就是要活下来

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好

永不放弃，在冬天中坚持

熬过冬天的“剩者”之王

困难时，学会用左手温暖右手

越是危机越要放松

延伸阅读

客户关系课：让客户挣钱你才能挣到钱

第六部分 客户关系课：让客户挣钱你才能挣到钱

第19课 客户是创业者的衣食父母：做任何事都是为了留住你的老客户

“客户第一”的价值观

为客户提供实实在在的服务

帮助客户成功

延伸阅读

第20课 学会引导客户需求：新客户才是你业绩增长的保证

要相信客户都是懒人

帮客户站起来走路

延伸阅读

竞争竞合课：光脚的永远不怕穿鞋的

第七部分 竞争竞合课：光脚的永远不怕穿鞋的

第21课 战略上藐视对手：只有明天是我们的竞争对手

真正的威胁来自于自己

想办法让对方多花些钱

游戏就是要虚虚实实

免费只是块招摇的红手帕

延伸阅读

第22课 战术上重视对手：永远把对手想得强大一点

向竞争对手学习

享受竞争的乐趣

永远把对手想得强大一点

延伸阅读

第八部分 创业成长课：唯有坚持才能不断成长——成功是熬出来的，伟大是折磨出来的

第23课 正确看待困难与失败：成功是熬出来的，伟大是折磨出来的

成功是熬出来的，伟大是折磨出来的

学习失败比学习成功重要

<<马云创业真经>>

相信自己做的事情，就一定可以成功

102年老店梦想

延伸阅读

第24课 在创业过程中学习与自我提升：马云的成功你也可以复制

创业者要有激情和梦想

在创业过程中学习和提升

要结果更要过程

耐住寂寞，挡住诱惑

有多高的人生境界，就能做多大的企业

延伸阅读

<<马云创业真经>>

章节摘录

版权页：后来，马云在创建阿里巴巴的时候，提出了独特的B2B商业模式，选择为80%的中小企业服务。

这种“疯子设想”在最开始的几年，一直不被人们所看好，而马云毫不在意。

在eBay与易趣强强联合，占领中国80%以上的C2C市场份额的时候，马云却宣布进军C2C领域，打造淘宝网。

这种“蚂蚁”挑战“大象”的行为，让人们再一次认为马云“疯了”。

但马云不在乎，他只相信自己的感觉。

当初未知的互联网如今改变了社会的方方面面。

不被大家看好的B2B模式使阿里巴巴成为中国互联网上第一个盈利的企业；淘宝只用了不到两年时间，就打败了强大的竞争对手eBay—易趣。

马云用事实证明了自己当初选择的正确，用实实在在的成绩使投资商心服口服。

回顾以往的经历，马云认为一定要坚信自己是正确的。

他说：“我坚信互联网会影响中国、改变中国，我坚信中国可以发展电子商务。

我不在乎别人怎么看我，我在乎自己怎么看这个世界。

如果别人都认同你了，那还轮得到你吗？

你一定要坚信自己在做什么。

”（2）勤勉搜狐公司董事局主席兼首席执行官张朝阳曾说自己创业以来，如履薄冰，战战兢兢，不敢有丝毫松懈。

马云对此也深有同感。

逆水行舟，不进则退，注定了创业者们只能是最为劳心劳力、孜孜以求的一个群体。

即便挫折重重，依然需要不屈不挠。

有一位创业者曾说：我们是一群强烈地想改变自己命运的人，东奔西走，殚精竭虑；同时，我们又强烈地想改变他人命运。

所以，我们永远都在路上，永远都不知疲倦地向着目标前进。

（3）执著3721搜索引擎的创办者周鸿祎认为，当你创办了一个中小企业，当你梦想着5年到8年的时间，去实现那些在传统行业、在过去各种条件都没有现在好，企业家需要用20年才能创造出来的财富、能达到的高度的时候，你有没有这样一个思想和准备——你要在5年时间里，把他们20年受到的苦难和挫折都承受了？

如果你对这个答案有准备，那就去创业吧！

<<马云创业真经>>

媒体关注与评论

如果连我都能创业成功，那我相信80%的年轻人创业也能成功。

——马云

<<马云创业真经>>

编辑推荐

《马云创业真经:马云给年轻人的24堂创业课》：毋庸置疑，对于正在创业和梦想创业的人来说，今天的马云已经成为一个当之无愧的创业“教父”：马云是最早在中国开拓电子商务并坚守互联网领域的企业家，他和他的团队创造了中国互联网商务众多第一，从最初的普通高校老师到中国最大的电子商务“帝国”阿里巴巴的缔造者，马云创业的成功已成了一个美丽的神话。让我们走进神话的背后，发掘马云创业真经。

<<马云创业真经>>

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>