

<<这才是最牛团队>>

图书基本信息

书名：<<这才是最牛团队>>

13位ISBN编号：9787545401776

10位ISBN编号：7545401778

出版时间：2010-1

出版时间：广东经济

作者：高级幕僚

页数：236

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>

<<这才是最牛团队>>

前言

决定创业是否成功的首要条件有哪几个？

曾经有人就这个问题请教过史玉柱。

史玉柱回答：3个。

一个好的团队、一个好的产品，再加上一个好的策划。

史大师认为好团队是创业的首要条件，无独有偶，比尔·盖茨也有类似的语录：没有完美的个人，只有完美的团队。

这说明英雄所见略同。

中国民营企业大约有250万家，有很多是合伙开办的。

在这么多的创业团队中，有一支队伍特别引人注目。

好像茫茫宇宙中北斗七星那样的耀眼、那样的鲜明、那样的突出……这个团队就是“上海携程”。

我们不能说这个创业团队不牛，因为4个创业伙伴全部是名牌大学硕士毕业生，其中3个上海交大，1个美国耶鲁。

我们不能说这个创业团队不牛：因为创业时的启动资金仅仅是100万元，后来竟能忽悠来风投3次的追加投资，资金高达1800万美元。

我们不能说这个创业团队不牛，因为这个团队7年能将两家公司做到上市，并且数钱数到手抽筋。

<<这才是最牛团队>>

内容概要

对不对，看团队。

本书用小说的语言真实地再现了携程这个完美的团队如何从无到有、从有到辉煌的全部发展过程，深入浅出地总结了携程成功的原因。

在本书中，我们可以看到携程在创业之初如何选择团队成员、如何融资、如何转型收购找到赚钱最佳途径，又如何在公司发展壮大时上市，通过纳斯达克造富游戏实现财富飞跃。

本书是一个教学案例，也是一种新文体。

书中每一章都由语录、寓言、正文、小结、应用等五个部分组成，既有小说那样的生动故事，也有教科书那样的理论分析，让你在精彩的故事中学会如何打造最牛团队。

<<这才是最牛团队>>

作者简介

高级幕僚，广东湛江人，出生于艺术家庭，幼受庭训，8岁开始登台表演相声，14岁时发表诗作，及长，负笈北上，游学于沪、楚等地，主修工商管理、汉语言文学等专业；1997年大学毕业后，曾经供职于南方多家企业，担任过人力资源总监、企业大学校长、营销副总裁等职位；2005年回高校深造，连续攻读MBA和DBA，现留校教本科生的“营销管理”、“人力资源管理”、“企业文化学”等课程。

<<这才是最牛团队>>

书籍目录

| | | | | | | | | | |
|---|---------------|--------------|-------------------|-----------------|--|---|--------------|-----------|-----------|
| 第一章 梦幻组合 语录 商场感悟1-5则 寓言 “V”形雁群 正文 第一节 创业狂季琦 | | | | | | | | | |
| 01 寒门子弟闯入上海滩 | 02 初涉职场迷茫中成长 | 03 美国寻梦飞越大西洋 | | | | | | | |
| 04 选择创业认识新伙伴 | 第二节 电脑天才梁建章 | 01 天才就是不一样 | 02 从技术转到市场 | 03 只想做旅游网站 | 第三节 资本高手沈南鹏 | 01 才子原来出浙江 | | | |
| 02 耶鲁毕业进投行 | 03 同意网站是金矿 | 第四节 旅游权威王正华 | 01 春秋领跑旅游业 | 02 无缘对面不相逢 | 第五节 管理家范敏 | 01 苦乐年华 | 02 国企生涯 | | |
| 03 携程新家 | 小结 一、企业家成长的因素 | 二、高绩效组织的常见模式 | 三、团队的5P要素 | 应用 一、他是理想的合伙人吗 | 二、如果是你,会选谁 | 第二章 创业融资 语录 商场感悟1-5则 寓言 龟兔赛跑 正文 第一节 网站的定位 | 01 范敏和沈南鹏的看法 | | |
| 02 结果是梁建章说了算 | 第二节 第一次融资 | 01 季琦先开路 | 02 初见风投人章苏阳 | 03 再约章苏阳 | 04 路演失败了 | 第三节 第二次融资 | 01 二次融资成功 | 02 烧钱比赛开始 | 03 但是还没赚钱 |
| 小结 一、团队是如何渡过动荡期 | 二、市场机会的发现 | 三、怎样跟风投谈融资 | 应用 一、能不能进入仙人掌饮料市场 | 二、投入一亿元,应该占多少股份 | 第三章 转型收购 语录 商场感悟1-5则 寓言 蜂蝇逃生 正文 第一节 网站趋势 | 01 吃螃蟹者瀛海威 | | 第四章 突飞猛进 | 第五章 上市套现 |
| 附录一 《团队管理》讲义 | 附录二 应用题目的参考答案 | 附录三 携程网发展历程 | 参考文献 | | | | | | |

<<这才是最牛团队>>

章节摘录

第一章 梦幻组合正文第一节 创业狂季琦01寒门子弟闯入上海滩故事必须从季琦开始，因为那天晚上的“网络创业研讨会”是他召集的。

季琦，1966年出生在江苏南通一个贫苦的农民家庭。

由于几代务农，家族中很少人读书，父母对季琦的最大希望是读完初中，如果能考上高中就心满意足了，从没指望他能考上大学，更别提什么创业了。

可是季琦不是这么想的，因为读初中时有一件事对他影响太大了，至今还记忆犹新。

那是一个风雪交加的中午，他走了一个多小时的路赶回家后，妈妈告诉他，今天中午的饭不够吃，忘记给他留饭了。

最后，季琦只好又饿着肚子回到了学校。

一路上，季琦一边抹眼泪。

一边暗暗发誓：一定要好好读书，改写自己要重复父辈们面朝黄土背朝天的命运。

果然，老天不负苦心人。

1985年，季琦以全县第二名的好成绩考入上海交通大学。

得到消息那天，母亲问他：“读了交通大学，是不是以后坐火车就不用花钱了？”

季琦回答：“应该是差不多吧！”

其实他对上海交大的了解也不是很多，报考这所大学是因为高考前看到了上海交大的宣传册。

填写志愿确定专业时，季琦问班主任：“自动化、计算机这两个专业怎样？”

我看也挺时髦的。

班主任说：“别报考那些没前途的专业，报考工程力学系吧，以后帮别人算土方，如果你算准了，包工头肯定给很多奖金的。”

“哦！”

那这个好！

这个好！

季琦听从了班主任的建议，对于渴望改变困境的寒门子弟来说。

最感兴趣的还是钱了。

季琦是从南通港坐轮船去上海求学的。

那天晚上，他整夜无法入眠，特别是在第二天凌晨。

当季琦登上十六铺码头后，他惊呆了，想不到上海滩竟是如此的灯红酒绿。

季琦觉得有点晕头转向了。

他一个人提着3个箱子艰难地走在繁华的大街上，一时找不到方向，只是依稀记得，街边有间店铺里传来了齐秦那首熟悉的歌曲——《我是一匹来自北方的狼》。

<<这才是最牛团队>>

媒体关注与评论

仅有100万元的创业资金，却赢得风投3次追加投资，资金高达1800万美元，7年内将2家公司做到上市，并引发网络公司上市狂潮，他们是如何做到的？

《这才是最牛团队》为你揭秘！

融故事、理论、实战经验于一体，给你带来前所未有的创业体会，史玉柱最推荐团队，比尔·盖茨也渴望拥有，携程四人组，中国最牛上市团队的使用手册+行动指南。

携程和如家是我们团队的集体智慧。

——携程创始人、汉庭连锁酒店CEO 季琦我觉得包容性是很重要的，越是高层的领导，他能包容的人越多。

我们几个管理层，分歧也有，但都是健康的。

一开始的时候，包括模式的确立，大家都提出自己的观点。

现在我们的分工非常明确，都是互补性的，大家的决策越来越准确，争吵会少很多很多。

——携程创始人 梁建章我觉得我们的优势就是我们这个团队。

即便是去上市，我们这样的组合不用包装，也能经得住投资人横挑鼻子竖挑眼的。

——携程创始人、红杉中国基金的执行合伙人 沈南鹏啥都有一些，有懂金融的，有懂技术的，懂管理的，懂旅游的。

这样比较饱满，所以这也是我们一开始融资的管理团队，团队是首要的。

如果要找风险投资的公司来投你，首先你把你的团队拉出来给人家看一看，如果说你这个团队拉出来不能够可圈可点，那基本上是没希望了。

——携程创始人，携程旅行网CEO 范敏他们四个人有点像一个机构。

四个人有各自不同的背景，大齿轮小齿轮之间咬合得非常的好。

对于抱着第一是投入，第二是投入，第三还是投入的理念的风险投资家来说，这个团队成员的背景很有吸引力，足够执掌他们将要操作的公司。

——IDGVC合伙人 章苏阳

<<这才是最牛团队>>

编辑推荐

《这才是最牛团队:从携程到如家、汉庭1》推荐:比小说更精彩、比教材还权威的团队典范读本仅有100万元的创业资金,却赢得风投3次追加投资,资金高达1800万美元7年内将2家公司做到上市,并引发网络公司上市狂潮他们是如何做到的?《这才是最牛团队》为你揭秘融故事、理论、实战经验于一体、前所未有的创业体会史玉柱最推荐团队比尔·盖茨也渴望拥有携程四人组中国最牛上市团队的使用手册+行动指南语录收录作者的原创格言,均为有感而发,幽默风趣、哲理性强,读起来朗朗上口。

寓言每章配一个短小精悍的小故事,故事的结尾附有一段经典的点评,是对每章创业故事的一个预告,启发性很强。

正文是携程完整的创业故事,作者文笔流畅、叙述精彩情节生动、环环相扣,让人手不释卷。

小结为理论分析,作者是一名大学讲师,功底扎实、理论独到,分析深入浅出,同时还举一反三,联系到其他案例,进行纵横比较。

让你一边欣赏精彩的创业故事,边学习最先进的团队创业理论精髓。

应用结合每章的内容作者提出两道思考习题,都是当下市场中最新的热点问题。

<<这才是最牛团队>>

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>