

<<马云谈创业>>

图书基本信息

书名：<<马云谈创业>>

13位ISBN编号：9787807473046

10位ISBN编号：7807473045

出版时间：2008-10

出版时间：海天出版社

作者：朱甫

页数：260

字数：200000

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>

<<马云谈创业>>

前言

他是全球第一的电子商务平台阿里巴巴的创始人；他是中国内地第一位登上《福布斯》封面的企业家；他是中国第一位被冠以“骗子”、“疯子”、“狂人”的创业“导师”；他在CCTV《赢在中国》现场征服了几乎所有的选手和电视观众；他用自己的成功告诉所有人：“如果我可以成功，那么80名的创业者都可以成功！”

”他，就是马云，阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官，中国的创业教父。

<<马云谈创业>>

内容概要

继畅销书《马云如是说》之后，朱甫再度领衔精心打造《马云谈创业》、《马云谈管理》等系列图书，全面剖析创业教父马云的创业思维与商业逻辑，深度解读马云的创业真经与管理理念。让我们一起“零距离”聆听创业导师马云的教诲与忠告，一起学习创业教父马云的商道智慧与成功法则。

本书为《马云谈创业》，是对创业者、管理者的忠告与提醒，是马云创业思维、创业真经、与商道智慧的精华所在！

<<马云谈创业>>

作者简介

马如云

<<马云谈创业>>

书籍目录

第一章 每天要面对的是困难和失败，而不是成功——马云忠告创业者 每天要面对的是困难和失败
真正想赚钱的人必须把钱看轻 力量还很渺小的时候，必须非常专注 模仿者永远只能是二流高手
诚信是一个人的最高资产 创业者最优秀的特点就是激情第二章 创业者首先要给自己一个梦想——
马云论创业素质与精神 给自己一个梦想 男人的胸怀是委屈撑大的 我们为小气而骄傲 耐住寂寞，
挡住诱惑 在创业过程中学习、提升第三章 永不放弃——马云论创业成功与失败 “我们远远没有成功”
成功是熬出来的 成功与失败只在一念之间 学习失败比学习成功重要 相信自己做的事情，一定可以成功
第四章 笑脸公司——马云论创业激励 共同的目标和理想 让员工快乐工作 保持创业精神 “零距离”与“闻味道”
非常事件的考验 “钱散人聚，财聚人散” 关心与尊重员工 左手温暖右手第五章 起大早，赶晚集——马云论创业路径
初次创业 意外触网 果敢跳海 中国黄页 感受失望 起大早，赶晚集 让全世界都能记得住第六章 听说过捕龙虾富的，没听说过捕鲸富的——
马云论商业模式 B2B模式 C2c模式 B2C模式 电子商务产业链第七章 投资者永远跟着好公司走——马云论创业融资
挑剔风险资金 天使基金 贵人孙正义 联手软银共建CC 太多的钱会坏事 私募与上市第八章 成功需要一大批人的支持——马云论创业团队
彭蕾 张瑛 孙彤宇 金建杭 李琪第九章 跪着过冬——马云论创业危机应对 临渊羡鱼，不如退而结网 只要还跪着我们就是赢的
希望冬天越长越好 繁荣的背后是萧条 上市是为了过冬做准备 延伸阅读：冬天的使命第十章 游戏就是要虚虚实实——马云论创业竞争策略
向竞争对手学习 想办法让对方多花些钱 把鲨鱼引到长江里来 游戏就是要虚虚实实 免费只是招摇的红手帕第十一章 并购雅虎（中国），
进军搜索——马云论搜索与并购 站内搜索产品 并购雅虎（中国） 电子商务+搜索 阻击Google 延伸阅读：爱迪生欺骗了世界
第十二章 阿里巴巴靠什么赚钱——马云论赢利模式 拿什么来赚钱？
中国供应商 诚信通 赢利战略第十三章 CC帝国——马云论淘宝 淘宝创立 神秘出现 战胜EBAY 二次创业第十四章 打通支付问题——
马云论支付宝 联手银行 诚信与安全 改变历史进程 你敢付，我敢赔 互联网信任计划第十五章 让天下没有难做的生意——马云论阿里巴巴系
让天下没有难管的生意 让天下没有难做的广告 打造中国雅虎新形象第十六章 创业教父——马云论创业人生 “骗子”“疯子”“狂人”
不想做商人，只想做企业家附录一 马云精彩语录附录二 马云个人档案后记参考文献

<<马云谈创业>>

章节摘录

“关心员工”可以说是马云创造团队凝聚力的法宝，可以从阿里巴巴员工的话里看出来。阿里巴巴的一位创业员工说：“我感觉他本质非常好，非常善良，比较照顾周围的人，而且不是应付也不是应酬，而是发自内心的关心。

他把我们当朋友，他付出从来不讲回报，他很平等待人，而且做得很正。

很多事情我们觉得很困难，可是他却说，你看我们还有这么多希望，跟他工作很高兴。

生活永远是两面的，你看到一面特别抢眼就看不到另外一面，他启发我们看另外一面，困难的时候我们也没怎么愁云惨淡，很开心就过来了。

他的性格也很好，这些都影响了我们。

”朱文新是最早认识马云的人。

1997年，当马云还在创办中国黄页的时候，朱文新就是第一批网页设计师中的一个。

“我家境不富裕，又是广东人，一个人在杭州没有亲戚朋友。

马云总是时不时找我谈心，了解我生活中的困难，而且总能设身处地地帮我。

”朱文新说，“他还鼓励我成为全中国最好的网页设计师，让我有了工作的目标。

”马云的创业伙伴，副总裁王帅一直念念不忘的是，有一段时间，他总失眠，马云知道后就回家给其取药，希望他当晚有个好睡眠。

马云的员工对他的描述除了“激情、坚持”外，更愿意谈他的细致：关心员工的吃饭，关心员工是否玩得开心，关心主管与员工分享的培训经验效果。

马云在下层员工身上所做的工作很多，甚至包括员工谈恋爱、失恋、和保安发生不愉快等。

彭蕾说：“连我们都不知道这些鸡毛蒜皮的小事，他经常提醒我们去关注队友。

他跟普通员工这种接触超乎我们的想象。

”马云的注意力可以扩展很大的范围，同时也可以细微到一个微不足道的细节上。

马云不仅只是关心员工个人，而且将这种关心泛化到员工的家属身上。

在阿里巴巴已经工作了八年的乐军谈到公司最让他印象深刻的事情，他提到了“六一”儿童节，公司鼓励员工们“六一”儿童节那天把小孩带来。

<<马云谈创业>>

后记

《马云谈创业》在写作过程中作者查阅、参考了与马云及阿里巴巴有关的大量的文献和作品，并从中得到了不少启悟，也借鉴了许多非常有价值的观点及案例。

但由于资料来源广泛，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，希望相关版权拥有者见到本声明后及时与我们联系(qlyejaslwel@126.com)，我们都将按国家有关规定向版权拥有者支付稿酬。

在此，深深表示歉意与感谢。

由于写作者水平有限，书中不足之处在所难免，诚请广大读者指正。

另外，感谢符容、庄照云、王隆秀、邢小竹、符国霞、符日良。

<<马云谈创业>>

编辑推荐

《马云谈创业》中收梢的马云创业语录：作为一个创业者，首先要给自己一个梦想。我的梦想是建立自己的电子商务公司。人没有梦想，没有一点浪漫主义精神。是不会成功的。所以我想告诉大家，创业，做企业。其实很简单，一个强烈的欲望就是说。我想做什么事情，我想改变什么事情。你想清楚之后，你永远坚持这一点。创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。如果我马云可以创业成功，那么80%的年轻人也能够创业成功。创业者最大的快乐就在于创业过程中去学习。去提升。所有的创业者都应该多花点时间。去学习别人是怎么失败的。因为成功的原因有千千万万，失败的原因就一两个点。一个创业者一定要有一批朋友。这批朋友是你这么多年来诚信积累起来的，越积越大。对一个创业者而言，赚钱仅仅是结果，不是目的。只有原创的，独创的，才能持续不断发展。模仿者永远只能是二流高手。投资者可以炒我们。我们当然也可以换投资者。这个世界上投资者多得很。关于这个问题，我希望给中国所有的创业者一个声音。投资者是跟着优秀的企业家走的。企业家不能跟着投资者走。今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。但绝大多数人都死在明天晚上。只有真正的英雄才能见到后天的太阳。对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：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。有些人，创业初期是很有激情的。但激情来得快，去得也快。所以，我希望你们的激情能保持3年。保持一辈子。永远不要放弃，才有机会。创业之初的小企业更应该抓准一个点做深、做透。这样才能积累所有的资源。我们创业的时候钱很少，所以每一分钱都很珍惜。可以用抠门来形容。这样的传统一直保持在阿里巴巴的每一个阶段，一直到现在。创业者书读得不多没关系，就怕不在社会上读书。上市只是阿里巴巴在漫长的发展历程中一个里程碑。从管理团队角度来看，我们还处在创业阶段。创业者不管将来做成什么样，永远不要丢要真诚这个品格和性格。

<<马云谈创业>>

这个才是最重要的。

永远不要跟别人比幸运，我从来没想到我比别人幸运。

我也许比他们更有毅力，在最困难的时候，他们熬不住了，我可以多熬一秒钟、两秒钟。

学习别人失败的经验比学习别人成功的经验更为宝贵。

困难的时候永远讲一些美好的事情，要做好左手温暖右手。

<<马云谈创业>>

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>