第一图书网, tushu007.com

<<发现网络创业蓝海>>

图书基本信息

书名：<<发现网络创业蓝海>>

13位ISBN编号：9787115211453

10位ISBN编号：7115211450

出版时间：2009-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：朱筠，张莉 著

页数：265

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

前言

我的同事朱筠、张莉近两年来，带着网民关心的话题，先后深入采访了几十位互联网相关的人士，她们的作品在人民邮电报社《中国网友报》上陆续刊出后，引起了广泛关注。
现在将其中的一部分作品充实后结集为《发现网络创业蓝海——16位网络锋头人物的成功之道》正式出版，我谨以同事和读者的角度，撰此序文以示祝贺。
这个文集的大部分文章我此前都饶有兴趣地读过，但是这次从“创业”的角度系统汇集起来，使内容得到了新的升华和深化，也使我对互联网创业有了更深入的理解。
其一，互联网是群星荟萃的创业天堂。
20世纪90年代中期以来，互联网就一直是一个创业者关注的热土。
但是不幸的是，在这个舞台上也上演过一幕幕触目惊心的悲剧。
我们不会忘记世纪之交网络泡沫的破灭，以及当时倒下的一批互联网“先驱”。
带来这种后果的原因很多，其中十分重要的一点就是当时流行的“大者恒大”、“胜者通吃”的互联网英雄观。
正是这种英雄观导致了很多失去理智、企图称霸的投资冒险行为，结果酿成了不少悲剧。
与之相反，这本书所展示的近年来一个个鲜活的互联网创业故事告诉我们：在信息社会中，人们需求的多样化和互联网不断降低的创业门槛，决定了互联网必然是一个丰富多彩的“长尾”市场，这也就决定了互联网时代必然是一个英雄荟萃的时代。
其二，互联网是脚踏实地的创业沃土。
造成世纪之交网络泡沫形成和破灭的另一个重要的因素是关于互联网要不要商业模式之争。
互联网以其特有的交互性和开放性，颠覆了工业经济时代的单一的“向下收费”的商业模式，开辟了依靠眼球注意力“向上收费”的眼球经济模式。
但是可悲的是在互联网泡沫形成的过程中，很多人把互联网对传统商业模式的颠覆，看成是对所有商业模式的否定，仿佛互联网是一个不需要商业模式，仅凭概念炒作、资本运作就可以赚钱的天堂，结果吃了大亏。
而这本书讲述的故事分明告诉我们，互联网颠覆了传统的单一的商业模式，但它绝没有颠覆基本的市场经济规律，互联网是创业的沃土，但创业必须脚踏实地地选择和创新商业模式。

<<发现网络创业蓝海>>

内容概要

国内的互联网已经走过15年的发展历程，移动通信已经走过21年的发展历程，两者之间以及它们与传统产业之间的融合，如同化学反应般不断涌现出新的商机。
经过崛起、抗争，经受泡沫洗礼、市场检验，在探索前行过程中，网络创业者更加清醒和务实，脱颖而出者正熠熠闪烁出真正的价值光芒。
　本书讲述了16位网络锋头人物的创业之道，这些创业者生于20世纪60、70、80年代，创业之前是学生、白领、警察，还有运动员。
他们第一次、第二次、第三次……创立自己的事业，在洞察时机、探索模式、管理团队等方面都有独到做法。
本书的内容来源于作者对他们每个人面对面采访的第一手资料，体现了更多的真情实感。
这里讲述的不仅是创业的成功，而且是创业的历程，不乏挫折和教训，更多的是坚韧和奋斗。
　这是一本网络创业者必看的图书，这也是一本想在网络上创业的人必看的图书。
这本书会告诉你，任何人，在任何年龄，都可以找到适合的方式，开始发现网络蓝海的创业之旅。

<<发现网络创业蓝海>>

书籍目录

1.“ e路 ”狂奔4年做到13亿元年销售额 危机时刻的转身 从外行到内行的嬗变 公开透明信息公平公正点评 念好“ 产品、价格、服务 ”经 发挥专注的优势 在竞合中成长壮大 从失败中学到的理念：先人后企 踏踏实实阔步前进2.预则立不预则废 创意不等于创业 消费者加餐馆的“ 双轮 ”模式 新技术嫁接传统需求 自我发展叠加投资 焦点集中再集中 “ 过冬时节 ”练内功3.专心致志做好一件事 厚积薄发：从一桶水中舀出一勺 话说当年事：从网虫到网商 坚持和放弃：舍与得的学问 6688的机会：帮助商人成为网商 手机加水泥：将商城开到每个人手里4.成功就是做出最酷的产品 免费模式的胜利 3721的成败 绞杀恶意软件的一石三鸟 资金多了不一定是好事 享受追求的过程5.最执著的追梦者：四十不惑? 平台化：即时通信的第三条道路 创业者与资本：是一种合伙的关系 与新浪：绕不过的往事 创业：一切皆有可能 成功：追求和谐的境界6.解决问题争取多赢 玩票——为解决阅读饥渴而创办，不拘一格获得迅速发展 收费——推付费阅读实现盈利，背水一战靠积累成功 竞争力——对整个行业理念的把握，在商业和文学之间平衡 资金一不要风投选盛大，优势互补得共赢 领军——团结网络作者，吸引传统作家 产业链——拓宽渠道实现版权增值，多方传播打造创意中心7.战略简单重在执行8.不敢一日自废惰9.理想主义者的网络情怀10.严肃地做最浪漫的事情11.一个女人的辉煌交响曲12.中关村才女的创业棋局13.执著和勤奋地实现梦想14.先明白道理再出手15.与比尔·盖茨只差一天16.新世纪顽主后记

章节摘录

曾经是省优秀学生干部的刘强东用的是团结同学的经验——将心比心。
过去那个店员工的薪水是服务员每月200元，大厨每月800元；住在地下室，一下雨水就灌进去；只能吃两种菜：快要变质的和客人剩下的。
原来的老板自己买菜和收钱。
刘强东接手后，马上将所有员工的工资都上涨一倍，将宿舍搬到民居院子中，规定每顿2荤2素4个菜，绝不允许吃快变质和客人剩下的食物，买菜和收钱都由员工负责。
刘强东那时还是学生，上课之余每周只去饭店2次。
他觉得：我对你们这么好，这么信任，你们自然也会好好干。
谁知，接手之前盈利的饭馆，不到半年时间、在他毕业前就赔掉了本钱。
这时，刘强东才知道，他真心相待的员工二锅头不喝，要喝京酒；普通啤酒不喝，要喝扎啤。
采购者竟然为了多贪污，不仅10元一斤的牛肉会报12元一斤，而且明明只需要10斤，非买30斤，不惜白白扔掉20斤，只为要贪那每斤2元的“差价”。
而每天实际的营业额是多少，也只能由收款人说了算。
刘强东受到沉重的打击，很长一段时间非常沮丧。
他不知道借的24万元——在1996年是一个很大的数目——何时能够还上。
父母的积蓄都没了，怎样养老？
毕业后刘强东只好去一家外企工作，并在业余时间靠编程赚钱还款。
1998年，刘强东再次创业的时候，有两点不同：第一，这次的启动资金只有1.2 万元，仅相当于第一次的5%；第二，此次不再感情用事，变得理智了，知道了管理的重要性，先定下了企业理念。
刘强东认为第一次创业时，所犯的最大的错误就是将信任和管理混为一谈。
他说：“对员工一定要信任，但信任不等于没有管理。
让你加入团队就是信任，但要通过制度、规章、流程加以管理，有互相监督的体系。
”　　现在，刘强东在公司主要负责三方面的事情：招人、定方向、了解客户需求。
对刘强东来说，现在面临的一个挑战就是：如何在人员快速扩充当中，确保京东商城的企业文化能够有效地传递下去，让这么多新加入的员工像老员工一样把这种文化植入到大脑中去。

编辑推荐

真实可靠的面对面采访，生动感人的第一手资料，讲述网络创业者背后的故事，看他们如何面对挫折奋斗前行，聆听他们对创业的感悟和建议。

第一图书网, tushu007.com

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