第一图书网, tushu007.com

<<像马云一样创业>>

图书基本信息

书名：<<像马云一样创业>>

13位ISBN编号：9787500688259

10位ISBN编号：7500688253

出版时间：2009-8

出版时间：中国青年

作者：李文勇

页数：240

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

<<像马云一样创业>>

内容概要

对于创业者来说，马云是草根阶层创业成功的榜样。
他从一名非常普通的英语教师到缔造了中国最大的电子商务帝国阿里巴巴，他的成功已成为一个美丽的神话。
　本书讲述了这样一个草根创业者的传奇，全面剖析草根创业者马云的创业成功之路，为正在创业、梦想创业的人们指引方向。
作者从马云的创业、团队建设、融资、品牌建设、业务发展等方面清晰地分析了马云的成功，从中你也可以了解到中国最大互联网公司阿里巴巴的成长历程及赢利经验。

作者简介

李文勇 经济师，毕业于湖南科技大学，曾在世界500强企业工作15年。
长期从事企业经营管理工作，有着丰富的企业经营管理经验，2007年来京自主创业。
曾策划编写了《高薪一定有原因》、《做个高效面试官》等图书。

<<像马云一样创业>>

书籍目录

第1章　马云创业的艰难历程　6年“寂寞”教书匠　海博翻译社的经历　美国之行，因祸得福　加入外经贸部　创办阿里巴巴　淘宝网，改变全民购物方式　创新阿里妈妈　第2章　身材可以矮小，志向必须远大　成功和身高没有关系　头上撑起一片天　永远不要忘记自己的梦想　人无志不能立　坚持走自己的路　第3章　成功者从不言败　不存在真正的失败　只要无畏，有什么做不成　失败之后最需要冷静　学会借鉴别人的失败　失败是弱者的地狱，强者的阶梯 第4章　善“借”才能成功　君子性非异也，善假于物也　这是一个团队的时代　唐僧团队是最优秀的团队　6分钟赢来的2000万美元　阿里巴巴联手雅虎中国　上市也是一种借力 第5章　永远都比对手快一步　善于发现商机　培养捕捉商机的“猎犬”　在对手看不到的地方行动　成功的以快制胜之道　错过一时，可能错过一世　商机不怕投入错　市场靠自己创造　第6章　品牌第一，产品第二　东方的智慧，西方的动作　企业名字也要创新　概念的价值　做好一个，再做第二个　好产品是最好的证明　产品不是灵机一动做出来的　踏踏实实地做产品　产品可以区分投资者和投机者　第7章　一个好汉三个帮　互联网是4×100米接力赛　比广告更有效的宣传　用领导者的魅力去吸引人才　价值观铸造百年基业　不要吝啬花在员工身上的钱　不挖墙角，任人去留　阿里巴巴的人才增值　第8章　超越常规的领导能力　人心就是天下　让每一个员工快乐地工作　不能将飞机引擎装在拖拉机上　用制度约束每一个人　一流的执行比一流的创意更重要　没有优秀的理念，只有脚踏实地的结果　成功创业的三个因素：眼光、胸怀和实力　第9章　做一个能说会道的智者　马云如是说　时刻记住要阐述的重点　话要尽量简单明确　思维缜密才能口才流利　在大街上宣传自己的公司

章节摘录

6年“ 寂寞 ”教书匠每个人都渴望成功，然而多数人在成功之前都经历过一段艰难的时期，有些人没有机会施展才能，有些人连温饱都不能保证，还有些人甚至经历了家庭变故、九死一生。
很多人都在这些磨难面前倒下了，殊不知，成功前的磨难是人生经验的最珍贵的积累，只有坚持下来的人才能看见成功。
春秋战国时期，孟子曾吟出：“ 舜发于畎亩之中，傅说举于版筑之中，胶鬲举于鱼盐之中，管夷吾举于士，孙叔敖举于海，百里奚举于市…… ”他们在低潮时期，在无人赏识的寂寞岁月里，“ 望长安于日下，目吴会于云间 ”，耐心地等待，终究等到了成功。
今天，在方兴未艾的电子商务的天下，有一个人曾经在封闭的象牙塔中，做过6年的“ 辛勤园丁 ”。
这位中国大陆第一位登上《福布斯》封面的成功企业家，被称为“ 中国互联网教父 ”、“ 互联网时代的骄傲 ”的马云披荆斩棘、经历磨难，最终登上互联网的顶峰，尽览群雄四起，风光无限。
说起“ 风雨马老师 ”的来历，就不能不追忆马云的大学教师生涯。
只有能够承受成功之前的辛酸和苦难的人，才会最终走向成功，马云就是这样的人。
马云自己曾笑言：“ 我其实很笨，脑袋这么小，每次只能想一个问题，你连提三个问题，我就消化不了了。
”有感于自己的“ 智商 ”，马云曾说：“ 如果我能够成功，中国80%的青年就一定行！
”马云小的时候身体单薄，长着小脑袋、小眼睛，但他的性格非常倔犟。
因为常听苏州评弹和评书，听惯了武侠故事的马云颇有侠气，这种侠气对他的事业起到了很好的帮助。
从小学到中学，马云的学习成绩都很差。
马云第一次参加高考，因数学只考了1分而落榜。
这件事让他非常沮丧，他决定不再考大学，找个临时工的工作。
心情沮丧的马云在找工作的时候，因为相貌普通，很多次碰壁。
连餐馆的招待和洗碗工的工作，老板都不愿意请他，这让他备受打击，无奈之下马云也只能找一些只要求力气、不要求长相的活儿来做。
之后相当长的一段时间，马云都在炎炎烈日下蹬着笨重的三轮车，为报社运书。
身材瘦小的他工作时汗流浃背，背上擦汗用的长毛巾垂下来几乎能到他的脚边，这段日子非常难熬。
然而，有一天，马云到金华出活儿，无意中捡到一本书，路遥写的《人生》。
他读了这本书，并被书中的一段话所打动。
书中写道：“ 人生是充满坎坷和曲折的，必须经历磨难才能成就一番事业。
”这本书燃起了马云再次踏上求学之路的念头。
第二次高考的结果令所有人都对马云失去了信心，他的数学竟然只考了19分！
就连父母都劝他放弃高考，但逆境中的马云却一直在坚持自己的梦想。
后来，半工半读的马云第三次迈进考场，这次他的数学考了79分，他终于如愿以偿，考入了杭州师范学院。
考上大学后，马云得到了一次意外的收获，他的一个非常出众的才能将他从专科“ 拉 ”到了本科学习。
初中时，马云受一位老师的点拨后苦学英语，每天坚持听英文广播，闲暇时就去西湖边义务为外国游客当导游，年复一年，马云竟从“ 差生 ”摇身变成“ 英语奇才 ”。
其口语的流利程度，常被外国游客误以为他是归国小华侨。
当时，杭州师范学院的英语专业刚开始开设本科课程，马云报考的那一年，本科英语专业刚好没有招够学生，由于马云的英语成绩优异，外语系破格让他入学。
人的机遇就出现在转瞬间，有了这次意外的机会，人生的大门便悄悄打开了。
“ 寂寞 ”教书岁月里的优秀青年教师业内人士将马云的“ 铁嘴 ”与张朝阳的时尚、陈天桥的稳重、王峻涛的迷球、王雷雷的直爽相提并论。
而马云能言的本事，就是在大学里教书时练就的。

大学四年，马云的成绩名列前茅，到毕业时，因其十分优异的英语能力，他被分配到杭州电子工业学院教授英语与国际贸易专业。
马云的学生们一定还记得当年马云第一次给他们上课的情景：“一双双犹如盯着外星人般的眼睛，看着眼前这位有着拿破仑的身材和'星宿老怪'般长相，并且与他们年龄相仿的老师。
他的全英文、互动式授课模式，以及那张足以主持脱口秀节目的'铁嘴'，把学生们深深吸引住了。
”马云深受同学们的喜爱，其他老师形容马云上课情景是“门庭若市、熙熙攘攘的景象”。
当年与马云一同创业的“十八罗汉”曾说过：“马云说话特别具有说服力，大家对他的口才佩服得五体投地。
”1988年，正值中国改革开放，在当时“下海”经商非常流行，马云所在学校的院长担心马云也会“下海”，特意找他谈话。
院长语重心长地说：“你代表着杭州师范学院，可一定要坚守岗位，至少5年内不能动摇！
我要和你打这个赌！
”此后，带着这个承诺，马云开始了6年的教书生涯。
当时马云的英语堪称“杭州第一人”，很多单位高薪聘请马云做翻译，但马云始终没有离开三尺讲台，而是以兼职的身份发挥自己的特长。
业余时间，马云到夜校做兼职讲师，也因此结识了一群铁杆朋友。
马云曾说“我的团队是谁也挖不走的”，因为将这些人联系在一起的是牢不可破的友谊，是马云的仗义相助，是马云的人格魅力。
任教期间，马云渐渐地增加了国际贸易领域的认识，为今后投身商海打下了基础。
马云经历过种种磨难，但是他的“寂寞”一定要打上引号。
因为他教书的6年，是他委身象牙塔中努力奋斗并获得大丰收的6年，是阿里巴巴的牢固基石起步的6年，是他人生中积累宝贵财富不可多得的6年。
有谁在落寞的时候能够坚守自己的岗位，力求把平凡的工作做得出色呢？
在逆境中不放弃，并且做出成绩。
若具备了这样的素质，你就具备了50%马云的成功素质，成功之日，则可计日而待矣……海博翻译社的经历创业之路，很少有人是一帆风顺的，但是大多数创业者都要经历起步、盈利、困境、渡过困境、成功这五个阶段。
困境总在不经意间出现，很多企业因为在困境中不懂得变通，不懂得以何种方式应对，而倒在了时代的洪流之中。
马云的商海试水是从创建海博翻译社开始的。
在刚开业不久，马云就遇到了困难，但他凭借坚毅的品格和灵活的应对策略，终于渡过难关，并将海博翻译社发展成为杭州最专业的翻译机构。
海博走在了时代的前面中国改革开放以后，经济迅猛发展，各项国际业务开始如雨后春笋般兴起，杭州更是一片繁华景象。
产业的增多造成了人才的稀缺，像马云这样英语水平高的人就成了“香饽饽”。
马云其实可以一边在校教书，一边在外面做兼职，这足以保证小康生活。
然而，不甘平淡的马云又一次“敢为天下先”，决定要成立一家翻译社。
除在校教学之外，常有一些企业邀请马云做翻译，有时候，马云一天能接到多个邀请。
由于自己忙不过来，马云想到了他的同事和朋友。
马云的邀请得到了很多老师的拥护，他们非常高兴工作之余做兼职来贴补家用。
马云得到了老师们的鼓励，于是决定创办海博翻译社。
马云之所以要办翻译社，主要是基于三个方面的考虑：第一，当时杭州有很多的外贸公司，需要大量专职或兼职的外语翻译人才；第二，他自己的订单太多了，实在忙不过来；第三，当时杭州还没有一家专业的翻译机构。
马云所遇到的首要问题是没有创业资金。
当时是1992年，马云是杭州电子工业学院的青年教师，工作4年，每个月的工资还不到百余元。
如果马云和很多人一样光有想法，从来都没有行动的话，那马云也就不会有今天的成功。

马云一有想法，马上行动。
没钱，不是问题，他找了几个合作伙伴一起创业，风风火火地把杭州第一家专业的翻译机构成立起来了。
只有空想没有行动的人永远不会被时代所推崇。
马云十分鄙视那些晚上思想行千里、起早走回原路的人。
马云于1992年注册成立了当时杭州第一家专业的翻译机构，虽然不能跟如今的阿里巴巴相提并论，但海博翻译社在马云的创业经历中也画下了重重的一笔。
这一次尝试是马云商海试水的第一步，对于今后他进军电子商务领域、成为一代商业领袖有着重要意义。
海博翻译社给马云最大的启示就是：永不放弃。
思想走在时代的前面、目光长远，这是成功的企业家所必备的重要素质之一。
作为企业家，看问题应该既有深度又有广度。
当时马云，正是根据改革开放后国内市场渐渐与国际接轨这个大趋势，把握住了时代的主题和机会，并及时做出了大胆的决策。
马云全部的业余时间都用来打理海博翻译社的事务。
翻译社平时的业务是聘请兼职的英语老师来完成的，然而在刚开始营业的第一个月，翻译社就遇到了重重困难。
由于其知名度低，人员有限，海博翻译社第一月的收入仅仅700元，而当时每个月的房租是2400元。
与2400元的房租相比，收入对于巨大的支出来说，简直是杯水车薪，根本入不敷出。
这时，身边的朋友和同事都劝马云：“你有一份稳定的工作，就不要折腾了……”而此时，更令人沮丧的是，合伙创业的朋友们似乎也有些军心不稳了。
在这个关键的时刻，马云坚持自己的信念，思索着如何能够渡过难关。
马云做了市场分析，觉得自己大方向没有错，他更踏实、更坚定了。
海博陷入困境的原因是什么呢？
马云想，“因为是刚开业，况且翻译社是个新事物，人们接受总需要一定的过程。
运营的过程需要知名度再扩大，并且取得商家的信任。
目前，海博自身翻译业务赚来的钱不能够养活翻译社，还需要其他的业务。
”除了马云自己，没有人想到他会用什么回天之术让翻译社撑过这段最困难的时期。
为了维持翻译社的生存，马云开始贩卖小商品，跟许许多多的业务员一起四处推销。
日子仿佛又回到了第一次高考落榜后打零工的时候，品尝着劳累与苦涩。
那段艰难的日子都挺过来了，马云当然不会惧怕现在这一点点困难了！
翻译社经营的杂货中，包括工艺品、医疗器械、鲜花、袜子、内衣等。
凡是能够为海博获得资金的机会，在马云眼里，都可以一试。
他甚至到各个相关的机构推销杂货，也因此挨了很多白眼，受尽了委屈。
就这样，三个寒暑春秋过去了，在马云的“旁门左道”下，1994年海博翻译社收支平衡，并在第二年终于赢利了。
这真是“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，苦尽甘来的海博翻译社如今已经成为杭州最大的专业翻译机构。
马云对这段经历引以为傲，他在海博翻译社的网站主页上题了四个大字：永不放弃。
这是海博的精神，也是马云溶入骨子里的信念。
在逆境中、在创业道路上拼搏的您，一定要像马云一样不轻言放弃。

媒体关注与评论

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。
——马云

编辑推荐

《像马云一样创业》全面剖析草根创业者马云的创业成功之路，为正在创业、梦想创业的人们指引方向。
马云创业语录：小公司的战略就是两个词：活下来、挣钱。
一个成功的创业者，三个因素：眼光、胸怀和实力。
所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。
一个一流的创意，三流的执行，我宁可喜欢一个一流的执行，三流的创意。
创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。
诚信绝对不是一种销售，更不是一种高深空洞的理念，它是实实在在的言出必行、点点滴滴的细节。
必须先去了解市场和客户的需求，然后再去找相关的技术解决方案，这样成功的可能性才会更大。
少做就是多做，不要贪多，做精做透很重要。
碰到一个强大的对手或者榜样的时候，你应该做的不是去挑战它，而是去弥补它，做它做不到的，去服务好它，先求生存，再求战略，这是所有商家的基本成功规律。

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