

<<让钱来找你>>

图书基本信息

书名：<<让钱来找你>>

13位ISBN编号：9787506023665

10位ISBN编号：7506023660

出版时间：2005-11

出版时间：东方出版社

作者：徐朝龙

页数：188

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>

## &lt;&lt;让钱来找你&gt;&gt;

## 内容概要

因特网上的电子商务，有人调侃为“看不见的战线”，也有人讥讽说是“用空虚的电波套钱”，总之，倒退到10年前，它的确给人以一种不着边际的虚业感觉。

然而，人的创造力是不可忽视的，通过开始近乎凭空想象的摸索，伴随着一些关键技术问题的解决，现实生活中存在的商业活动竟可以在这个看上去虚无缥缈的因特网世界中得到更加便捷的实现。

在日本，一个8年前的“点子”，在这条“看不见的战线”上变为现实，在“不着边际”的因特网上建立了一个年流通总金额超越40亿美元的巨大流通市场——乐天市场，而且还在继续剧烈膨胀，预计在2到3年后，将轻易突破100亿美元。

创造如此奇迹的公司，由于事业的狂飙突进，气势如日中天，股票的市值曾在年初已经超过一兆三千亿日元(约合120亿美元，接近一千亿人民币)，8年弹指一挥间，8年跃上千亿元。

面对这样一个类似神话的奇迹，我们大多数人恐怕除了惊叹，还是惊叹。

这是一个代表了我们这个时代精神的商业神话：三木谷浩史，一个32岁的哈佛大学的MBA，辞去许多人羡慕的大银行的职位创建了一家小公司，竟然3年后就上市。

短短8年时光，一路大步流星，风驰电掣，一举成为IT行业的大公司。

作为因特网数码时代的宠儿，乐天市场这个崭新的体系，无情地冲击了模拟时代庞大笨重的流通体系和零售架构，必将引起惊天动地的消费革命，并预示着未来消费市场发展的方向。

这样的成功不由得使人产生了一连串的问号：什么创业方案竟会如此威力无比？

它的爆发和膨胀究竟凭的是什

为什么在人人都嚷嚷生意难做的时代，唯独它能够这样一帆风顺？

这个企业的什么地方会被资本市场如此看好？

面对这个真实而离奇的故事，人们忍不住好奇心不禁要去窥探一个究竟。

然而，当你全面了解这个奇迹的由来后，质疑常识重建思维的深刻感触就油然而生。

毕生都在商场上摸爬滚打的老道商人们，也许会感慨商海无涯；那些倚仗着自己小有成功就目空一切的所谓“成功精英”们，将从中发现自己的浅薄和无知。

其实说到底其实质也不过就是做买卖，然而，令人叹为观止的是，买卖居然也可以这样做！

在因特网时代这个特定的环境下，无论从商务模式还是集团战略来看，乐天集团的发展都堪称是一个奇迹。

这是一个非常值得我们认真研究的创造性个案。

笔者被该公司创造的、可以称之为“机制商务”(Mechanism Business)的巨大成功所深深吸引。

然而，从考察商务模式成功的角度来说，需要强调指出的是：这种巨大的发展，绝对不是来自于依靠投机取巧撞上的偶然商机，而是源于精心研究的商务模式设计以及功能强大的运作体系。

换句话说，这个模式是经过科学的精密思考和辩证的逻辑推导后才被创造出来的。

它产生于对剧烈变化的时代条件下的市场转型趋势的匠心独运的精道分析，是一个源于理论而高于理论的独创性体系设计。

一个哈佛大学MBA高材生通过准确的市场定位，利用新生产力的先进构造，从商务机制上寻求高屋建瓴的战略突破，策划了一个崭新模式带动起来的事业上的惊人腾飞。

换句话说来讲，这就是把商务当作科学来作的例子。

所以，因为来自科学的严密和周全的计算，这样的模式和体系在机制(Mechanism)上非常科学，在设计上也极其巧妙，一旦投入运作，立刻就能调动起市场上的销售欲望和消费欲望的洪流，并使之向心型地汇集，让其产生强大的交互动能，不断实现加速扩张，从而形成一个持续运动而不会停下来的力量，良性地推动市场逐渐走向壮大。

这就是乐天市场这个商务模式在功能上的最利害之处。

甚至可以这样断言：只要这个世界上存在着销售欲望和消费欲望，那么，乐天市场就将永远地发展壮大下去。

笔者长期身在日本，耳闻目睹了乐天从崭露头角到全面引领时代的精彩风范，感触颇深，为此，决定不揣见识短浅、笔力单薄，要将这个现在进行时的神话勾勒出来，把人物和事业尽可能真实地推介

## &lt;&lt;让钱来找你&gt;&gt;

给广大读者。

通过本书内容大家可以知道，乐天事业是神话的具体体现，它的运作和展开充满着值得关注的情节；高度商业化的日本市场对这个机制的接纳暗示着因特网时代消费生活的未来走向；乐天突飞猛进的成长则提供了新时代经济模式的规范。

乐天范例的意义无疑是极其深远的，同时，对希望通过超级成功范例吸取到现实商务经验的人们来说，笔者还觉得，乐天的故事要告诉你们更多的是深层次的东西：做生意也需要科学的头脑；做生意必须深刻理解对象的机制；做生意必须目光超前；做生意必须准确自我定位；做生意也的确可以无中生有。

听起来近乎离奇的神话，说起来似乎艰难的成功，如果有一个好想法，其实也不难。

最后，需要指出的是：在中国，我们也知道有许多成功的IT商务精英活跃在因特网发展潮流的风口浪尖上，不少海归派从网络高度发达的美国带回了一些成功范例，让它们在世界上最有发展潜力的这个大国土地上生根开花，这些精英们的创业业绩是功不可灭的。

由于国情不一样，也许拿乐天和中国的成功的IT企业进行比较不一定有可比性。

但是，和其他人一样，同样是在美国学习，同样受到了美国IT文化深刻熏陶的三木谷浩史，却能在回到日本后坚忍不拔，执意孤行地要发展出一个日本独有的商务模式，并且居然成功了，这一点就很发人深思了。

可以说正是他，把“善于模仿的日本人”，通过自己的实践正名为“善于创造的日本人”，让世界刮目相看。

当然，日本也有像软银集团的孙正义那样的“日本海归派”，纯粹依靠模仿美国的成果模式来取得事业上的成功的，在实现人生梦想和推动经济进步的意义上，同样是值得高度赞赏的。

然而，在掌握了因特网这个新时代生产力的文明利器后，在自己的国家进行创造性变革，导引出一个青出于蓝而胜于蓝的成功模式，揭示了因特网时代的商务在深度上的无限可能。

以其想象力和创意性来看，乐天市场的成功在无数模仿性成功的范例中，具有独树一帜的特别意义。如果在IT创业潮流中的年轻一代，能够注意到三木谷浩史的伟大业绩给他们展示出的无限可能，走出单纯模仿美式商务的局限，结合中国国情去积极探索，那么，全球规模最大、最有希望的中国因特网产业必将迎来一个百花齐放的春天。

## <<让钱来找你>>

### 作者简介

徐朝龙，生于四川成都，现年49岁，毕业于四川大学历史系。

1983年赴日留学，获得京都大学文学博士学位后，在日本国立茨城大学和国立国际日本文化研究中心担任教授。

1998年转行商务，进入世界500强之一的日本京瓷公司，历任中国首席代表等职务。

在日本和中国出版的主要著作有：《三星堆—作为史实的山海经》、《长江文明的发现》、《神秘的西藏文明》、《文明的危机》、《中国古代青铜艺术》和《要规模还是要利润——两个世界500强的经营之圣稻盛和夫论经营》等。

## <<让钱来找你>>

### 书籍目录

序言第一章 人生是有限的资源——要干以世界为舞台的事业 第二章 做白领不如做老板——哈佛MBA和一流银行白领的理念第三章 置死地而后生——理性地探索创业第四章 选择别人都失败的事业——跟着感觉走第五章 将不可能变为可能——“点子”引发革命第六章 从零开始创造——走家串户卖鸡蛋第七章 冒险需要胆识——坚持双赢战略第八章 让钱来找你——创建最佳商务模式第九章 做大做强才能保存自己——并购是唯一选择第十章 大生意要有大智慧——学会另类思维第十一章 一个好汉三个帮——掌控“将军”型团队第十二章 人脉是金——让财界言听计从第十三章 做生意是最高水平的娱乐——感受动力源泉第十四章 将战略进行到底——冲击世界第一第十五章 成功会导致失败——不能“乐天”！  
后记

## &lt;&lt;让钱来找你&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘日本的兵库县神户市是一个迷人的城市。

自从1868年作为港口开埠以来，这个城市一直作为接受“西洋文化的窗口”而始终走在时代的前面。

这个人口150万的现代化城市，面临濑户内海的大阪湾，背靠苍翠的六甲山，东邻日本西部的经济中心城市大阪，冬暖夏凉，气候宜人，是日本关西地区的国际化色彩很浓的重要港口城市。

神户与大阪市的关系，就好比关东地区的港口城市横滨与首都东京都。

另外，神户比较著名的原因，还在于它是一个华侨比较集中的城市，这一点和关东地区的横滨很相似，市内的中国城南京街，以独特的色彩驰名全日本。

1965年3月，本书的主人公三木谷浩史诞生在神户市。

在这个依山傍海、风光秀丽的城市，他度过了6年美好童年时光。

他的父亲三木谷良一，毕业于神户大学，是国立神户大学经济学部的教授，擅长金融方面的研究，曾经担任过美国名牌大学斯坦福大学、耶鲁大学的客座教授和日本金融研究学会的会长。

书海躬耕，做经世济民学问；著作等身，拥桃李满天下。

三木谷教授在日本学术界享有很高的威望。

母亲也是神户大学的毕业生。

家中一共3兄妹，大哥从事生物学方面的工作，大姐则是个医生，这是日本社会中一个典型的中产阶级知识分子家庭，气氛祥和，经济稳定。

在三木谷浩史6岁的时候，当学者的父亲受大学派遣远渡美国，到著名的哈佛大学和斯坦福大学留学进修，于是，父亲决定举家越洋东渡，把幼小的三木谷也带到了美国。

尽管当年他年岁不大，处于天真烂漫的童年期，但美利坚合众国自由的空气和国度的开放，在他幼小的心灵上留下了深刻的烙印，这为后来他工作后萌发重返美国留学深造的动机埋下了伏笔。

9岁那年，他随着结束在美研究生活的父亲一起回到日本。

后来，和普通家庭的孩子们一样，三木谷进入了当地的明石中学。

从初中一直到高中，作为知识分子家庭出身的孩子，三木谷在校期间表现良好，品学兼优，没有让父母操什么心。

良好的家庭教养和学校教育，为他今后的人生奠定了相当的基础。

同时，体格健壮的他一直很热爱运动，和一般的日本男孩一样，小学时代就热衷于打棒球，但是在俱乐部里，他却一直难以成为主力队员。

后来受到喜爱网球的父亲影响，三木谷开始练习打网球，结果从一开始就迷上了，并一直乐此不疲，从高中打到大学。

由于反应敏捷以及身体素质良好，他打网球很有感觉，在高中时期，曾经参加关西地区的青少年比赛，并拿到过第16名的成绩。

1984年，三木谷考上了以经济学科而著名的日本一桥大学商学部，离开家乡神户，来到日本首都东京上学。

也算是承袭父亲的DNA，他从此便开始和经济结下了深深的缘分。

在大学期间，也许是受父亲的影响，在课题研究组中，他主攻金融论，在经济的宏观知识上，打下了未来从事商务的坚实基础。

在大学期间，精力充沛的他，对于所钟爱的网球依然是热情不减，进入了网球俱乐部，还担任队长。据说他当队长时对队员们进行斯巴达克式的严格训练，有时每天练习长达8小时，搞得大家非常的累。

在训练中，他比较喜欢分析技巧和战术，为打赢比赛而研究对手，并设计训练程序，体现出注重分析和勤于思考的风格。

在这些活动中，三木谷充分张显了强烈的成功愿望、突出的领导力以及善于思考的特点，这使他逐渐提升了自己在群体中的威望。

在比赛和练习中，他率先垂范，身先士卒，为了率队打大学生联赛前几名，他投入了大量实力和精

<<让钱来找你>>

力。  
在领导棒球队的训练和比赛过程中，三木谷展示出了奔放的激情和过人的行动能力。  
可以推测，三木谷领导能力的形成，应该和这一时期有很大的关系。

P3-4

## <<让钱来找你>>

### 编辑推荐

这是一个代表了我们这个时代精神的商业神话：三木谷浩史，一个32岁的哈佛大学的MBA，辞去许多人羡慕的大银行的职位创建了一家小公司，竟然3年后就上市。

短短8年时光，一路大步流星，风驰电掣，一举成为IT行业的大公司。

做白领不如做老板，选择都失败的事业，将不可能变为可能。

本书讲述了哈佛MBA三木浩史八年打造千亿元“乐天市场”，创建世界第一网上商店的故事。



<<让钱来找你>>

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>