

<<赢在当当>>

图书基本信息

书名：<<赢在当当>>

13位ISBN编号：9787539641850

10位ISBN编号：7539641851

出版时间：2012-11

出版时间：安徽文艺出版社

作者：李良忠

页数：260

字数：220000

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>

<<赢在当当>>

前言

2004年，亚马逊开出1.5亿美金的价格收购当当网70%的股权。

这一年，周鸿祎以1.2亿美元把“3721”卖给了雅虎，腾讯上市，马化腾身价数亿。亿万富翁，这个时代成功的头衔，李国庆拒绝了亚马逊，拒绝了眼看就要到手的亿万财富。彼时，那些同他一同出道的比他年轻的人都发达了。

2000年起步的百度CEO（首席执行官）李彦宏、1998年下海的马化腾，都是腰缠亿贯。图书是一个微利行业，当当网持续亏损9年，亏了3000万美元，2009年盈利了，平均毛利率20%左右，净利率则为3%，净利润为1692万元。

这点利润与腾讯比起来，可谓小巫见大巫。

2008年，腾讯一天的利润就有3500万元。

腾讯从2000年开始，就每年盈利数亿。

2010年盈利80多亿，净利润率最高曾达到53.48%，一般都在30%以上。

图书是一种社会效益大于经济效益的产品，是一种很干净又寂寞的产品，不像游戏那样是是非非太多，但是图书的利润非常低。

与游戏比起来，图书简直就是鸡肋。

2010年，腾讯的200亿收入中，游戏占了100亿，史玉柱的巨人网络游戏毛利率曾高达90%以上。人人都争着开发游戏，很少人争着网上卖书，图书行业是一个很寂寞的行业。

迟迟不盈利，又不愿卖掉，当当网就陷入了一种奇怪的状态。

做互联网的都是急功近利的多，哪个不是希望赶紧养大，然后卖掉收钱。

为什么李国庆要坚守寂寞的十年？

为什么李国庆、俞渝拒绝一夜暴富的机会？

什么力量让李国庆、俞渝如此坚持？

李国庆与俞渝都是精明的商人，所以他们能够在残酷的互联网行业中生存下来。

李国庆熟悉出版行业，做事稳健，善控成本，吃苦耐劳，目光长远，俞渝积累了大量的风投关系、高超的财务技巧、丰富的跨国管理经验。

二人可谓珠联璧合。

凭着稳健的经营，当当度过了互联网最寒冷的2000年，依然得到风投的青睐。

而其他的数百家同行早就不见踪影。

李国庆有深厚的人文情结。

当当网开张第二周，一个偏僻山区的顾客在网上订货，从邮局汇款，然后又从邮局寄书给他。

原来，网上卖书，可以赚钱，还能把书卖到更加辽阔、更加偏僻、更加遥远的地方，这些地方是新华书店等传统渠道触及不到的。

这大大地激发了李国庆的知识分子情怀。

“穷则独善其身，达则兼济天下”，用商业的手段让天下更多人读更多的书，这种兼济天下的胸怀，也许是支撑李国庆俞渝夫妇多年坚持的精神动力吧。

这也就能够解释为什么当当网的毛利很低，净利很少，价格总是很便宜。

马云曾说，李国庆、俞渝夫妇在傻干。

从商业角度来说，比李国庆夫妇成功的互联网人士很多。

但是，从人文角度来看，如李国庆、俞渝夫妇这般顽强坚守的不多。

一半是商人的精明，一半是人文的情怀。

这是李国庆夫妇的最好写照。

感谢《21世纪经济报道》资深记者侯记勇先生在联系当当网相关人员中给予的大力支持和帮助；本书是在《当当情缘》书稿基础上的升级版本，在书稿修稿过程中，韩同伟和熊江及原合作伙伴郑祥瑞做了大量的工作；当当网郭鹤总监在修改过程中提供了大量的一手资料和宝贵的意见和建议；广天响石团队成员彭征、丽芳、金晨、蒲伟生、静静等对本书提出许多宝贵的意见和建议。

在此一并表示衷心的感谢。

刘世英 2012年8月

<<赢在当当>>

内容概要

当商人的精明与文人的情怀相遇，火花中擦出了关于当当的传奇。
一半是商人的精明，一半是人文的情怀。
这是李国庆夫妇的最好写照。

本书以当当网发展和李国庆、俞渝夫妇的故事为线索，讲述关于热血、奋斗和爱情，见证李国庆俞渝17年婚姻和当当网13年的漫漫征程。

作者简介

刘世英，畅销财经传记作家，北大国际EMBA，中信出版社2006年、2007年畅销书作者，2008年度读者最喜爱的图书作者。

曾任中央电视台热播节目《赢在中国》推广策划顾问，亚洲资本论坛副秘书长，长期致力于财经人物和企业案例研究，采访过包括阿里巴巴、分众传媒、IDGVC、尚德电力、汇源、伊利、蒙牛、皇明太阳能、华西集团等数十家国内外著名企业和企业的领导人，著有《分众的蓝海》、《马云创业思维》、《谁认识马云》、《汇源内幕》、《赢在华西》等，其中《谁认识马云》被翻译成多国文字出版。

<<赢在当当>>

书籍目录

序

第一章 十年坚守，一朝上市

一、“当当”，当当上市啦

二、李国庆“出口成伤”

三、当当大战京东

四、烽火连绵，路漫漫其修远

第二章 闪婚夫妻情浓意深，创生当当网

一、相识之前：彩翼单飞

（一）北大狂人机关智囊

北大生涯：带着秘书的狂学生

机关生活：打水扫地“智囊团”

（二）下海创业科文经贸

（三）北外女生翻译打工

重庆女孩：辣妹子不辣

北外生涯：兼职也疯狂

（四）美国寻梦金融强人

纽约大学梦：MBA学业

华尔街创业：TRIPOD公司

二、相识之后：同舟共济

（一）1996年相识到蜜月

五月花：咸鸭蛋情缘

五月婚：实践出真爱

（二）1997年单干到联合

俞渝回国：嗅到网上“钱”途

埋头仓库：数据也能卖钱

（三）1999年孕育到诞生

互联网热：开启网络时代

当当落地：当当是我们的孩子

亚马逊网：当当的老师

创富天使：IDG力挺当当网

第三章 万里征途当当起步

一、创业之初风云骤起

资本角逐：第一轮风险投资

联合总裁：优势互补的强强联合

二、寒冬之中顽强坚守

严冬来袭：互联网寒气逼人

肿瘤噩梦：回归生命本质

“非典”肆虐：当当挺身抗击

三、争夺股权智中求胜

辞职逼宫：是勇，是谋，还是形式所迫

老虎出没：谁怕谁

股权博弈：第二轮风险投资

四、优劣互补克服瓶颈

物美价廉：淋漓尽致的杀手锏

鼠标水泥：响当当的物流

<<赢在当当>>

货到付款：解决支付瓶颈

全心服务：提升用户购物体验

第四章 大浪淘沙：弱肉强食，适者生存

一、问鼎中原谁主沉浮

拒绝亚马逊：10亿也不卖！

收购卓越网：亚马逊的第七站

亚马逊来了：当当何去何从

二、雄鹿转身误入困境

高层震荡：将帅更替

结构重建：模式颠倒

元气大伤：复原路长

三、商战争霸硝烟弥漫

价格战：聚人气

阻击战：抢先机

物流战：拼时速

四、胜者为王挥戈北上

巅峰独占：稳坐“全球最大中文网上书城”

折戟沉沙：失利C2C

全面升级：奔赴“全球最大中文网上商城”

第五章 “超越功利、升华文化”，更上一层楼天

一、书生意气挥斥方遒

读者评论：最具有文化气息的书店

读书频道：中国图书文化的风向标

二、中国之胜超越2008

中国的痛：汶川之殇

百年梦圆：奥运之火

第六章 “传统与现代、网络与资本”的必由之路/

一、网络争锋实体隐退

网店丛生：是狼，还是虎豹？

巨人退身：别了！

贝塔斯曼！

二、资本世界痛并快乐

资金储备：第三轮风险投资

金融危机：这个冬天有点痛

美国上市：迎来收获的季节

第七章 当当网的“成功之道”

一、经营探索自主创新

当当创业：自己与自己的竞争

豪华团队：联合总裁不是夫妻店

核心理念：顾客决定企业的命运

实际运营：从关键到细节

二、他山之石可以攻玉

当当的开拓：“美国模式”的创新拷贝

当当的路线：“大而全模式”的贯彻

<<赢在当当>>

当当的霸气：“国美模式”的借鉴

第八章 是“联合总裁”更是“恩爱夫妻”

一、三口之家油盐酱醋

家庭约法：默契有余、争吵有度

儿子古古：爱情结晶、快乐之源

勤俭持家：普通的家、幸福的家

二、强势国庆个性国庆

狂放李国庆：强悍源自内在

幽默李国庆：诙谐让人笑翻

文艺李国庆：腹有诗书气自华

三、可爱俞渝美丽俞渝

总裁秘书：心细的俞渝

贤妻良母：爱家的俞渝

时尚女人：爱美的俞渝

附录

附录1：当当编年史

附录2：李国庆、俞渝精彩语录

参考文献

<<赢在当当>>

章节摘录

一、“当当”，当当上市啦 “当当”，美国华尔街纽交所，响起了闭市的钟声。按照惯例，纽交所都会邀请上市公司的高管敲响开市或闭市的钟声。2010年12月8日，这天有两家中国公司在纽交所上市，一家是优酷，一家是当当。优酷CEO古永锵在当地时间9点30分敲响了纽交所开市钟，当当网CEO李国庆被邀请敲响闭市的钟声。

下午，李国庆、俞渝来到纽交所。在纽交所的门口阳台上，当当网的横幅随风飘扬。李国庆、俞渝、纽交所主席等一群人沿窄小的楼梯拾级而上，登上一个可以俯瞰整个交易大厅的阳台。

根据安排，俞渝按铃，李国庆敲钟。李国庆兴奋地拿起了敲钟的槌子，俞渝也准备按下铃声的按钮。在距离敲钟不到一分钟时，李国庆突发奇想，一边比画一边用中文对纽交所主席说：“我敲两下行不行，寓意当当？”

“不懂中文的纽交所主席好像明白了，竟然同意：“OK，OK。”

“纽约当地时间下午4时整，俞渝按下了绿色的按钮，铃声响起，李国庆敲响了钟声，“当当”，宣告当天交易结束。

“我们有一种当了奥运冠军的感觉。”俞渝说。

北京时间2010年12月8日晚22点30分，纽约时间2010年12月8日上午9点30分，当当网以超百倍的市盈率在美国纽交所挂牌上市发行，代码“DANG”。

当当网当天的开盘价是24.5美元，较发行价上涨53%，首日收盘价29.91美元，较16美元发行价涨86.94%。

开盘当日，俞渝在交易大厅溜达，一家外媒抓住时机过来采访：Peggy，当当的股票定价是16美元，但一开盘就是24.5美元，你有没有觉得亏了，心里后悔没有把股价定得更高一点？俞渝回答说：我一辈子就做一次IPO，多了还是少了我真没有所谓的“亏赚”心态，这事儿我特别“听天由命”。

正是这种失之不怒、得之不喜的“Totally Relaxed（彻底放松）”的状态，不仅支撑着当当镇定地走完8年亏损之路，还迎来10年后的上市辉煌。

上市当天，当当共融资3.13亿美元。俞渝透露，其中1个多亿分给了当当网的老股东，另外2亿进入当当网。招股书显示，当当网CEO李国庆持股38.9%，担任联合总裁的俞渝持股4.9%。李国庆和俞渝夫妇共持股总计43.8%，拥有公司控制权。夫妇两人账面财富达到了10亿美元。面对巨额的财富，“SOSO，一般般。”李国庆很淡定。

当当的员工也发财了。截至2010年9月20日，当当网共有1142名员工，其中仓储物流及供应链的员工790人，市场人员22人，技术和内容团队202人，行政及总务人员128人。这些普通员工（不包括高管）持有1562万股期权，按照上市首日的收盘价29.91美元计算，价值9343.9万美元，人均约8万美元，大约50万元人民币。而这些期权的最低成本0.065美元，最高才1.2美元。也就是说，有的员工最高获利数百倍。一些当当网的员工拥有公司227万原始普通股，这部分股票按照上市当日的收盘价，价值1358万美元。

当当的高管们收获颇丰。

<<赢在当当>>

当当网在上市前共派发了3284.4万普通股的期权，其数量占发行后总股本的8.3%，其中CTO（首席技术官）戴修贤有160万普通股期权，按照上市首日的收盘价计算，戴修贤拥有的期权价值957.12万美元，COO（首席运营官）黄若、CFO（首席财务官）杨嘉宏等共拥有516.7万普通股，价值3090万美元。

P3-4

<<赢在当当>>

编辑推荐

一个是铁齿铜牙的型男，一个是优雅睿智的淑女，李国庆和俞渝携手走过了17年的婚姻，更走过了当当网13年的漫漫征程。

光阴如水，可以磨平男人性格中的棱角，但浇不灭男人心中的热血；可以带走女人生命中的青春，但抹不去女人人生中的睿智。

或许，生命的意义是，在光阴中积淀一份细水长流的情感，在光阴中慢慢地接近深埋于心底的那个人的终极目标。

李国庆、俞渝夫妇和当当网的故事，其实是一段光阴的故事，关于热血与奋斗，还有爱情。

《赢在当当：李国庆、俞渝联合创业记》专注于企业案例分析，对于怎样成为成功人物，怎样让企业走向成功具有启示作用。

精美彩插，更具收藏价值。

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>