

<<马云创业思维>>

图书基本信息

书名：<<马云创业思维>>

13位ISBN编号：9787801808196

10位ISBN编号：7801808193

出版时间：2008-1

出版时间：经济日报

作者：刘世英

页数：307

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>

<<马云创业思维>>

内容概要

从“骗子”、“疯子”、“狂人”一路走来，打造出一个阿里巴巴王国，马云无疑是这个时代的草根英雄和创业偶像。

亲力实践和独特思维是马云的魅力所在，加上他在央视热播节目《赢在中国》的精彩点评，他已成为家喻户晓的创业教父。

本书是继畅销书《谁认识马云》之后的又一力作，深度解读了马云创业的睿智思维，以启迪中国七千万创业者，智慧取胜，笑傲江湖。

<<马云创业思维>>

作者简介

刘世英，男，江西赣州人，青年学者，资深广告人、传媒人，北京大学国际MBA，中信2006、2007年度优秀畅销书作者，2008年读者最喜爱的图书作者。

北京广天响石企业机构董事长，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，《亚洲资本》杂志副总编，《呼叫商业评论》名誉主编。

长期致力于财经人物和企业案例研究，著有《分众的蓝海》、《谁认识马云》、《在路上》、《杨伟光的央视岁月》等等，主编“梦想年代，财智人生”系列、60年60人系列、《赢在中国》系列图书等。

<<马云创业思维>>

书籍目录

作者序第一章 创业教父：谁不认识马云 焦点一：光环闪耀 关键句：草根缔造的全球神话
 镜头1：“中国版拿破仑”：《福布斯》封面上的企业家 镜头2：“新经济领袖”：入选CCTV年度经济人物 镜头3：下一个盖茨：亚洲，马云？
 ！
 镜头4：“中国的Jack Ma”：布莱尔点名要见的人 镜头5：对话克林顿：“老克”乐坏了
 焦点二：风口浪尖 关键句：一路被骂过来 镜头1：“骗子”马云 镜头2：“疯子”马云
 镜头3：“狂人”马云 焦点三：阿里家族 关键句：一个打开“藏宝洞”的现代版阿里巴巴
 镜头1：阿里巴巴：让天下没有难做的生意 镜头2：淘宝网：天下没有淘不到的宝贝 镜头3：支付宝：“天下无贼” 镜头4：中国雅虎：让你重新“虎”起来 镜头5：阿里软件：让天下没有难管的生意 镜头6：阿里妈妈：让天下没有难做的广告 焦点四：语惊四座 关键句：《赢在中国》的点评大师 镜头1：聪明是智慧者的天敌，发不出工资是领导者的耻辱 镜头2：少听成功学讲座，多学别人失败的经验 镜头3：创业者要永远露出笑脸来第二章 创业精神：激情燃烧的岁月 思维1：韧：坚忍不拔，永不言弃 关键句：今天很残酷，明天更残酷，后天更美好 镜头1：西子湖畔的少年：男儿有泪不轻弹 镜头2：没有硝烟的战场：屡战屡败，屡败屡战 思维2：悟：善悟者，以天下人为师 关键句：永远保持“零度”状态 镜头1：地理老师：英语激情的点燃者 镜头2：金庸大师：智慧之集大成者 镜头3：小鹿纯子：青涩年代的温馨记忆 思维3：诚：精诚所至，金石为开 关键句：信誉决定你的机遇 镜头1：坚守讲台：为了那个5年的承诺 镜头2：人格担保：兔子先吃窝边草 镜头3：肝胆相照：“马云，我支持你！” 思维4：简：简单至极，将长处发挥极致 关键句：就这两下子足以天下无敌 镜头1：英语奇才：说梦话都用英文 镜头2：“铁嘴”、“名嘴”、“大嘴”，说遍天下无敌嘴 思维5：忍：忍辱负重，阳光总在风雨后 关键句：一个男人的胸怀是委屈撑大的 镜头1：当“骗子”遭遇骗子 镜头2：泪别黄页：资本游戏下的“烈士” 思维6：梦：让梦做主，为理想而战斗 关键句：跳进那片“梦之海” 镜头1：初次“下海”：心酸往事与惊险传奇 镜头2：意外“触网”：改变一生的命运轨迹 镜头3：果敢“跳海”：10年之后马云再回来 镜头4：二次“南下”：创办中国最伟大的公司第三章 战略抉择：定位决定地位 思维1：全球视角：做全世界的生意 关键句：不打甲A，直接进世界杯 镜头1：公司起名的哲学：让全世界都能记得住 镜头2：“墙里开花墙外香”：嘘，先别说我们是中国公司 镜头3：豪情之旅：全球跑马圈地 思维2：本土智慧：探索自己的模式 关键句：复制别人是注定要失败的 镜头1：中国中小企业的救赎者 镜头2：网上集贸市场 镜头3：支付宝1.0：不走PayPa1老路 思维3：专注：对机会说“NO” 关键句：我们只抓一只兔子 镜头1：1999年：Jack，你疯了吗 镜头2：“孙先生，我还是这个梦想” 镜头3：开刀雅虎：专注搜索，专注高端 思维4：苦练内功：不在疯狂中死亡 关键句：潜心修炼，方可成就“金刚不坏之身” 镜头1：“回到中国” 镜头2：“停下来，换跑鞋！” 镜头3：“幸亏（当初）没有上市！” 思维5：培育市场：先价值后财富 关键句：涸泽而渔，不如休养生息 镜头1：“奶牛”是如何炼出来的 镜头2：淘宝：免费红旗不倒第四章 市场策略：思路决定出路 思维1：抢占先机：不要等时机成熟了才出手 关键句：“发令枪一响，你没有时间看对手是怎么跑的，你只有闭着眼往前冲！” 镜头1：“抢注”域名，未雨绸缪 镜头2：安全支付，领先一步 思维2：蓝海攻略：做一个善于发现的人 关键句：大家都看不清前景的时候，这个机会一定能够赚钱 镜头1：诚信通：把鞋子卖给不穿鞋的人 镜头2：淘宝“反围剿”战术：“农村包围城市” 思维3：布阵：构建核心竞争力 关键句：阵法胜于剑法 镜头1：“阿雅联姻”：那场“蓄谋已久”的世纪并购 镜头2：中国雅虎：“Goog1e+eBay模式” 镜头3：达摩五指：“阿里王国”的缔造者 思维4：进攻是最好的防守 关键句：进攻者，永远都有机会 镜头1：eBay，我想起你都毛骨悚然 镜头2：Goog1e，是你刺激了我 思维5：御敌之道：跟对手打太极 关键句：以彼之道，

<<马云创业思维>>

还施彼身 镜头1：让我帮你接收“难民” 镜头2：请你多烧几张美元第五章“赢”销之技：酒香也怕巷子深 思维1：娱乐营销：与网民一起娱乐 关键句：好玩、好看才好卖 镜头1：结缘《天下无贼》 镜头2：“雅虎搜星”，新时代的“全民秀” 镜头3：“超级Buyer”：争当淘宝代言人 思维2：事件营销：有眼球的地方就有市场 关键句：“唯恐天下不乱” 镜头1：伊战时代：“中国供应商”在美国打响 镜头2：“AK-47事件”：天上掉下来的“馅饼” 思维3：名人营销：大树底下好乘凉 关键句：“狐假虎威”又何妨 镜头1：世界首富比尔盖茨说 镜头2：金庸大侠要出山了 思维4：新闻营销：打造“钻石品牌” 关键句：让媒体为你打工 镜头1：粉墨登场：《中国黄页闯世界》第六章 融资之道：“与狼共舞”的艺术 思维1：远离功利，别把美元太当回事 关键句：不能共患难，有奶也不是娘！

镜头1：“很遗憾，你们错过了一个机会” 镜头2：形势逆转：说了一个礼拜的“NO” 思维2：“金牌”股东，成就王牌企业 关键句：不爱美元爱“资源” 镜头1：“天使基金”，来得恰逢其时 镜头2：孙正义，“让我怎能拒绝你” 思维3：吸引股东，靠魅力更靠实力 关键句：投资人最怕你问他要钱 镜头1：一见钟情：6分钟“搞掂”孙正义 镜头2：惺惺相惜：英雄惜英雄 镜头3：梅开二度：瞧，洗手间里咱也能成交 思维4：与“狼”共舞，让资本家听企业家的关键句：投资者只是我们的“娘舅” 镜头1：东京谈判：最经典的三次“NO” 镜头2：“不识时务”：“钱太多了，我不要” 镜头3：10亿美元之后：“在中国我说了算！”

第七章 领导的艺术：东方的智慧，西方的运作 思维1：黏合力团队：八仙过海，各显神通 关键句：做个“唐僧CEO” 镜头1：“只会发邮件，其他的一窍不通” 镜头2：“我管不了钱，但有人会帮我管” 思维2：凝聚力团队：万众一心，众志成城 关键句：没人能挖走我的团队 镜头1：风雨同舟的岁月：十八罗汉，生死永相随 镜头2：抗击“非典”的日子：阿里人，为使命而战 思维3：战斗力团队：言必行，行必果 关键句：三流的理念，一流的执行 镜头1：龙颜大怒：现在！立刻！

马上 镜头2：下“死命令”：“一个月给我做出eBay那样的网站！” 思维4：高纬度战栗：未雨绸缪，水来土掩 关键句：CEO就是守门员 镜头1：冬天来临：推行“毛泽东战略” 镜头2：在eBay看不见的时候做淘宝 思维5：开源节流：艰苦奋斗，保持赤子之心 关键句：小钱也是钱 镜头1：湖畔时代：桑塔纳都不舍得坐 镜头2：今日阿里：别拿5分钱不当人民币 思维6：经营人心：海纳百川，有容乃大 关键句：得人心者得天下 镜头1：“N+1计划”，超员工待遇 镜头2：费尽思量，面包还是牛奶 镜头3：老板，员工“零距离”：拜托，别叫我马总 镜头4：散财人聚，让员工先富起来 镜头5：不让雷锋穿补丁衣服上街 镜头6：让人才“增值”：把钱存到员工身上 思维7：快乐团队：让阿里人笑着干活 关键句：没有笑脸的公司是痛苦的 镜头1：打赌文化：赌输了要跳西湖哦 镜头2：瞧这群人：“太亢奋了！”

思维8：激励的艺术：心有多大，舞台就有多大 关键句：如果要飞得高，请把地平线忘掉 镜头1：一“赌”定乾坤：从“只赚一元钱”到“交税100万” 镜头2：倒立者必胜：蚂蚁雄兵的宣言 第八章 用人之道：善用贤能，方成大业 思维1：魅力领袖：理念打动精英 关键句：让贤才“自投罗网” 镜头1：无心插柳：“招安”蔡崇信 镜头2：哈佛“行骗”，抱得MBA归 镜头3：就这样被你征服：马云“骗”来的高管们 思维2：“六脉神剑”：用人第一标准 关键句：我们需要的是猎犬 镜头1：对“挖墙角”不屑一顾 镜头2：“野狗”被“一剑封喉” 镜头3：“新应届生”观：给年轻人一个机会 思维3：人尽其才：让合适的人做合适的事 关键句：别把飞机引擎装拖拉机上 镜头1：给好种子一片肥沃土壤 镜头2：“学而不优”亦可仕 镜头3：因为你是精英：再见，MBA们附录一附录二后记

<<马云创业思维>>

媒体关注与评论

“垄断机会”，让马云火起来、红起来 来源 价值中国网 杨年东 如今，阿里巴巴成为全球聚焦的热点，马云成了当代电子商务的领军人物，更是著名的企业家。

马云造就了阿里巴巴，阿里巴巴成就了马云。

海内外众多人士，都知道马云是当今最为火红的人物，对于马云为什么如此火、如此红，众说纷纭，但少有人从商业角度去剖析其真正的根源。

马云之所以成为国际各著名关注的焦点，是因为马云率领团队，以独特的商业思维，造就了中国最大的互联网公司、全球企业间电子商务著名品牌——阿里巴巴，然而，阿里巴巴的成功，最为关键的是“垄断机会”。

垄断是能力，更是通往成功的捷径，譬如，在我国里，垄断市场成就了今日的中国移动集团，垄断资源成就了如今的中国石油天然气集团。

作为一个民营企业的阿里巴巴，缺乏国家资源的支撑，垄断不了市场与资源，但马云以独特的思维方式，使得阿里巴巴垄断机会。

何谓垄断机会？

凡是以超凡的思维，发现机会，抓住机会，用最快的速度，率先把机会转化为财富，成为第一个吃螃蟹的人的行为，都可以称为“垄断机会”。

马云从1995年，为帮一家企业追债来到美国，在美国第一邂逅了互联网，回国后借了5万元，迅速行动，创办了“中国黄页”网站。

尽管网站创办后，接二连三地上当受骗，但他始终坚信中国互联网时代的到来。

1997年，带领团队来到京城，参加开发国家外贸部的官方站点和网上中国商品交易市场，经一年半载，网上中国商品交易市场的净利润达到了287万元，初步亲身尝到了互联网的魅力。

1999年初，他又重返杭州，联合多位合作伙伴，以50万元人民币创建了阿里巴巴网站。

2001年，阿里巴巴推出“中国供应商”服务，向全球推荐中国优秀的出口企业和商品；推出“阿里巴巴推荐采购商”服务，与沃尔玛、通用电器等联盟，共同在网上进行跨国采购；借助互联网力量，实现向国际买家展示了中国企业和为中国企业提供了买家。

凭着这样超凡的思维、这样神速的速度，借势发展，他完全领跑了中国电子商务的市场，随着阿里巴巴的突飞猛进，其知名度和影响力的扩大，不仅垄断了机会，甚至垄断了市场。

如此，当国人已经觉察电子商务网站的威力的时候，阿里巴巴已经成为海内外有名的企业品牌，马云已经成为了海内外著名媒体关注的焦点，想要瓜分市场，都需付出十分巨大的代价了。

也就是说，马云以垄断机会的手段，使得跟进者难以跟进和反追，当跟进者介入一步，马云又将以更快的速度领先一步。

如此，致使跟进者无法、无力成长与发展，无形中已置其于死地了。

随着“垄断机会”所带来的超速发展，“阿里巴巴”的影响力越来越大，“阿里巴巴”世界关注度越来越高，“阿里巴巴”的品牌知名度与美誉度越来越高。

譬如，2001年1月，哈佛商学院在中国公开阿里巴巴经营管理实践的MBA案例，并于10月再次将阿里巴巴转型期的管理实践选为案例研究，在美国学术界掀起研究热潮；美国权威财经杂志《福布斯》四次评选“阿里巴巴”为全球最佳B2B站点之一、“阿里巴巴”还多次被相关机构评为“全球最受欢迎的B2B网站”、“中国商务类优秀网站”、“中国百家优秀网站”、“中国最佳贸易网”。

这些公众媒体的介入，更进一步促进了“阿里巴巴”的发展。

“阿里巴巴”，因为垄断机会，成就了超速发展；因为超速发展，成为了世界公众媒体聚焦的中心；因为国际聚焦，从而抢占了更多的“首位效应”和“知名效应”。

马云是阿里巴巴的主要创始人，阿里巴巴的成名了，马云也就火起来了、红起来了。

<<马云创业思维>>

编辑推荐

《马云创业思维》是继畅销书《谁认识马云》之后的又一力作，深度解读了马云创业的睿智思维，以启迪中国七千万创业者，智慧取胜，笑傲江湖。

马云精彩语录：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。

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。

创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人。

连长以下的军官，不应该戴望远镜的。

要是每个士兵都拿个望远镜，班长喊冲啊！

士兵一看，啊。

三挺机枪啊，还是撤吧。

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。

所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。

碰到灾难第一个想戮的是你的客户。

第二想到你的员工，其次才是对手。

创业者激励部下的时候。

不要希望他们听自己一个人的话，而应构想一个目标，让他们为之共同奋斗。

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>