第一图书网, tushu007.com

<<马云创业语录>>

图书基本信息

书名：<<马云创业语录>>

13位ISBN编号：9787807533801

10位ISBN编号：7807533803

出版时间：2008-11

出版时间：哈尔滨出版社

作者：西武，暨琴　编著

页数：188

字数：150000

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

内容概要

他在而立之年放弃高校教师的铁饭碗，选择“下海”；他不顾众人反对，投身当时还不为大多数人所知的互联网行业；他到处宣传互联网，却被人们当成“骗子”；当他一手创办的中国黄页终于赢来认可的时候，他却被迫离开黄页，北上进京；当他在北京成功地推出了网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会和中国外经贸等一系列站点后，却选择离开北京，回杭州二次创业。
如今，他创办的阿里巴巴已成为全球最大B2B电子商务平台，且连续五年被美国权威财经杂志《福布斯》选为全球最佳B2B站点之一，被传媒界誉为“真正的世界级品牌”。
他就是马云——一个不懂IT的IT英雄，一个不通网络的网络精英。
他的头顶闪烁着众多耀眼的光环。
本书将马云在创业过程中的精彩语录汇集成书，让那些想创业、正在创业的人们能够从中解读创业智慧，感悟创业成败，激励自我，这就是我们的初衷。

作者简介

西武，青年学者，资深传媒人，著有财经畅销书《木桶定律》、《马太效应》、《做事做到位》、《知人、知面、知心》等。

书籍目录

第一章 致天下所有创业者：80%的年轻人创业都能成功 一定要坚信自己在做什么 困难时，学会用左手温暖右手 一个创业者最重要的，就是你的诚信 永远不要忘记第一天的梦想 先做好，而不是做大 80%的年轻人创业都能成功 第二章 经营理念：CEO的主要任务是对机会说“ No ” 一个优秀的品牌、优秀的名字 CEO的主要任务是对机会说“ No ” 有时候死扛下去总是会有机会的 将灾难消灭在摇篮之中 永远是在形势最好的时候改革 第三章 企业管理：三流的点子加上一流的执行水平 一流的执行更重要 上班像疯子，下班笑眯眯 唯一不变的是变化 不靠控股来管理 第四章 竞争战略：光脚的永远不怕穿鞋的 进攻是最好的防守 在对手看不到的地方行动 要用欣赏的眼光看对手 把鲨鱼引到长江里来 永远把对手想得强大一点 只有明天是我们的竞争对手第五章 客户关系：为客户提供实实在在的服务 为客户提供实实在在的服务 帮助客户成功 做任何事都是为了客户的需要 懒人创造了历史 客户也有错的时候 第六章 人才的选拔与任用：平凡人在一起做出了不平凡的事 什么都可以谈，只有价值观不能谈判 我们需要的是猎犬 别把飞机引擎装在拖拉机上 不挖人也不留人 不能让雷锋穿补丁衣服上街 把钱存到员工身上 第七章 领导的艺术：只有在逆境的时候，才是真正的领导力 用领导者的个人魅力吸引人才 做个唐僧式的CEO 马云，一个不懂IT的IT英雄 永远相信身边的人比你更聪明第八章 资本运作：如果一开始想到卖，你可能就走偏了 投机者的钱是不敢拿的 看重投资者的品牌力 吸引股东，靠魅力更靠实力 太多钱会坏事 花别人的钱要比花自己的钱更加痛苦 投资者是“ 娘舅 ” 不能为了上市而上市第九章 互联网、电子商务：互联网像一杯啤酒。
有沫的时候最好喝 中小企业才是最需要互联网的人 跑得像兔子一样快，又要像乌龟一样耐跑 “ 网商时代 ”的到来 第十章 论成功失败：有结果未必是成功，但是没有结果一定是失败 多学习别人失败的经验 只为成功找方法，不为失败找理由 成功三要素：眼光、胸怀和实力附录 马云精彩演讲及采访记录 马云在宁波会员见面大会上的演讲 马云广州论坛：你骄傲因你很独特 马云创新论坛上的对话（节选） 企业因什么而生存？
后记参考文献

章节摘录

在国内向企业收钱并把企业的资料收集起来。
翻译成英文，快递到美国，然后再让美国的朋友做成网页放到网上。
为此，他找了24个朋友到自己家里来咨询他们的意见。
那时互联网在杭州还根本没有出现．再加上马云自己对互联网技术也是一窍不通，因此，马云只能模模糊糊讲个大概，而他的朋友们更是听得糊里糊涂。
当时这24个人里有23个人对马云的决定都表示反对：“这玩意太邪了吧．政府还没开始操作的东西，不是我们干的，也不是你马云干的；你也不是很有钱，能拿几千万资金。
”只有一个人对马云说：“你要是真的想做的话，你倒是可以试试看。
”尽管大家都反对，但马云已经下定决心要干了。
为此，马云辞去了高校教师的工作。
他找来一个学自动控制的创业伙伴何一冰。
加上自己的妻子张英。
三个人在一座大楼里租了一间办公室，把家里的家具搬到办公室，再借了点钱就开始了他们的创业之路。
时间是1995年4月。
那时，身为杭州十大杰出青年教师之一，还是学校驻外办事处主任的马云，毅然放弃在学校工作的光明前途而投身未知的互联网，这让大家都觉得马云“疯了”。
学生不理解，家人不理解，朋友也不理解，但马云自己心里明白。
他相信自己看好的东西。
后来，马云在创建阿里巴巴的时候，提出了独特的B2B商业模式，选择为80%的中小企业服务。
这种“疯子设想”在最开始的几年，一直不被人们所看好。
可别人越不看好的，马云倒要出其不意地试试看。
面对别人的质疑和嘲讽，马云也毫不在意：“我们在打地基，至于要盖什么样的楼，图纸没有公布过，但有些人已经在评论我们的房子怎么不好看。
有些公司的房子的确很好看，但地基不稳，一有大风就倒了。
”在eBay与易趣强强联合，占领了中国80%以上C2C市场份额的时候．马云却宣布进军C2C领域，打造淘宝网。
这种“蚂蚁”挑战“大象”的行为，让人们再一次认为马云“疯了”。
但马云不在乎，他只相信自己的感觉。
当初一片未知的互联网如今彻底改变了社会的方方面面。
不被大家看好的B2B模式使阿里巴巴成为中国互联网上第一个盈利的企业：淘宝只用了不到两。

后记

对于本书的出版，在此要感谢马云和阿里巴巴的团队，正是他们的创业，给了我们这样好的素材。
另外，在本书写作过程中，参考、引用了大量的相关资料，由于时间仓促，有些资料没有注明来源出处，在此对所参考引用书籍、文章、报道的作者们表示感谢。
最后要感谢为这部书稿付出辛苦的编辑和工作人员。
当然，还有我们的读者，正是由于你们的支持，我们才有了前进的动力。

编辑推荐

《马云创业语录》由哈尔滨出版社出版。
你可以错过《赢在中国》，但不能错过马云的创业教诲；你可以错过“电子商务”，但不能错过下一波创业浪潮。
如果你想成功，请学马云精神；如果你想创业，请读马云语录。

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