

# 《杀出一条血路》

## 图书基本信息

书名：《杀出一条血路》

13位ISBN编号：9787506060516

10位ISBN编号：7506060515

出版时间：2013-3

出版社：东方出版社

作者：金振业

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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《杀出一条血路》

## 前言

剽悍者，必从血路中杀将出来 亨利·福特说：“有些人成功，是因为命中注定；但绝大多数人成功，是因为下定决心。” 2007年，我在人大商学院组织的活动中见到了经常被当作创业经典案例的“翻版马云”——刘强东。那一年，他来人民大学为在校的学生作演讲，那是“京东多媒体网”正式更名为“京东商城”后不久。整个演讲现场气氛异常火爆，刘强东的憨厚与机智也给我留下了深刻的印象。从那个时候起，我开始以一种研究者的心态去关注京东商城的发展，关注这个与众不同的创业强人。在这几年对京东商城的跟踪研究中，我越来越被刘强东大道至简的理念所打动，被京东商城突破重围野蛮生长的态势所感动，所以萌发了一个念头——一定要出一本书，全面记录和分析这位特立独行、逆向而为的校友，我把它的主题定为“杀出一条血路”——这正符合刘强东骨子里的剽悍血性。

在刘强东身上，我看到那种为了梦想执著追求的干劲，这种坚守注定了他能够成功。1992年，刘强东从江苏宿迁考入中国人民大学，身上特有的家族商业基因让他在大学期间承包了一个餐馆。最终，管理不善让刘强东这个大三的学生身上背负了二十多万元的巨债。重压之下，他毕业后在外企工作两年，很快还清了巨债。怀着对梦想的追求，1998年6月18日，刘强东再一次选择了“一条不归路”：他打破三个小猪罐，拿着1.2万元，骑着二八自行车，跑到中关村创业。历经了创业前两三个月，公司就他一个人，天天拿着宣传单站在楼下散发的磨砺；顶住了父母、女友对自己不理解的压力；遭遇了很多生意场上的无助。因为SARS危机，他最终走上了电商这条路。在这条路上，他一路走来，虽然艰辛重重、非议不断，他却在夹缝中杀出了一条自己的路！在电商领域，刘强东挑战国美与苏宁、拒用支付宝、屏蔽一淘搜索、与当当展开价格战、卖机票和奔驰SMART……这些举动让他锋芒毕露，也令他饱受争议！京东商城也在一路封杀中硬生生地活了下来，就像一棵嫩苗长成了大树。明基曾对京东封杀，公开表示不承诺京东特价品的售后服务；其后京东遭遇技嘉科技和液晶厂商瀚视奇的封杀；还遭遇苏宁、国美、当当和出版社的封杀……刘强东曾这样回应图书之争：我今生最恨的词就是“封杀”！请图书部门同事把这些出版社记下来，他们的图书永远四折！而正是这样一个特立独行者，带领京东从2004年1月开始，连续7年销售额保持超过200%的增长。到2010年年底，京东商城成为首个销售额过100亿元的电子商务平台；到2011年年底，京东商城的年交易额接近300亿元。按照刘强东的预计，到2012年底这一数字将可望提高到500亿元，更加逼近沃尔玛中国、国美、苏宁这些国内顶尖的传统连锁卖场。更为重要的是，当电子商务融资陷入冰冻期的时候，京东商城却成功融资近17亿美元，成为业界羡慕的对象。京东之道、刘强东的经营管理之道，值得深思。京东商城的成功可以归纳为：

- 一、大道至简，用简单的逻辑做不平凡的事情。京东商城最简单的市场逻辑是：东西保真、价格便宜、服务完善——虽然马云认为“这种低价买来东西然后在网上高价卖出去的模式，是个很愚蠢的模式”。
- 二、提升客户体验。京东商城是靠着用户的口碑相传起家的，在前几年，京东商城没有打过广告，这创造了中国企业发展的一个奇迹。圈住用户、提升用户体验是京东制胜的关键。刘强东亲任“首席服务官”，带领团队踏踏实实地为消费者带来切实的优惠，从而为京东积累了优质的客户资源。
- 三、善于分享，团队制胜。刘强东希望做一个伟大的企业，对社会更有价值，但他不相信自己能够改变世界，他坚信团队的力量。为了让自己的梦想变成团队梦想，他拿出70%、80%的股份送给员工，他一年斥资6000万元送中高管读EMBA，而任凭对方选择去留。为了增加约占京东员工数量2/3的物流配送体系员工的归属感，刘强东大幅提高其收入水平，如京东商城上海的配送员工的月平均工资4000元至5000元。京东的快速扩张，同时提供了大量的基层管理职位。京东基层的主管经理，包括配送站的站长、基层一线主管、库房的业务经理，大部分来自基层员工。尽管目前京东商城逃避不了不盈利的质疑，摆脱不了何时上市的疑问，但是京东商城凭借着客户至上、价格战略、强大的团队，在电子商务领域创造出了不朽的奇迹。刘强东过去带领京东所取得的业绩，注定是一个传奇。在未来几年，京东能否延续传奇般的高增长，刘强东能否真正成为中国的“乔布斯”，成为超越马云电商强国的人，将是所有电商企业和传统零售企业共同关注的焦点。 金振业 2013年1月15日于北京

# 《杀出一条血路》

## 内容概要

像男人一样去战斗，像阿甘一样去奔跑。

一位从负数起家的70后创业者，

如何从强敌如云的围剿中杀出重围？

在不赚钱的电商行业又如何跳出不死谜局？

解密刘强东的传奇人生、经营理念和商业智慧。

刘强东曾是负债最多的人大高材生，他一个人单枪匹马在中关村练摊，为了创业曾遭到母亲的坚决反对、女友的负气离去，但他还是执着自己创业的选择，并最终在电子商务这块领地上杀出一条血路来，书写了电商行业的传奇。

本书深入全面地剖析了刘强东不同于常人的商业信念、思想和策略，以及他和团队非凡的创新能力，带领读者一起破解京东和刘强东成功的内在秘诀。

# 《杀出一条血路》

## 作者简介

金振业：刘强东私人顾问，财经畅销书作者。长期专注于中国财经人物传记和企业案例分析，策划出版的图书有《QQ帮主马化腾》、《Google真相》、《微软密码》、《网易玩主丁磊》、《读李开复的信》等。

## 书籍目录

- 刘强东的信：所有竞争对手都是好朋友 / 001
- 作者序：剽悍者，必从血路中杀将出来 / 005
- 引子：京东向“苏美”开战背后的玄机 / 009
- 第一章 电子商务的“狼性战国” / 015
  - 一、中国互联网的“诸侯割据” / 017
  - 二、电商上演“诸侯争霸” / 019
  - 三、最大的竞争对手就是自己 / 021
- 第二章 向上看很光鲜，向下看尸骨一片 / 025
  - 一、登场——来自“火星”的猛人刘强东 / 027
  - 二、奇迹——首个突破百亿元的电商网站 / 030
  - 三、惊叹——颠覆中国传统的购物习惯 / 033
  - 四、雄心——要做中国的“亚马逊” / 035
- 第三章 人大才子：经商比当官更靠谱 / 041
  - 一、童年的心智决定未来的成就 / 043
    - 1. 他是“孩子王” / 043
    - 2. 贫苦生活打造坚毅基因 / 046
    - 3. 未学做事先学做人 / 047
  - 二、负债24万元的人大毕业生 / 049
    - 1. “我就是想当官，所以才考了人大” / 050
    - 2. 最跌宕的人：从一夜暴富到负债24万元 / 052
  - 三、背着父母“练摊”三年 / 058
    - 1. 外企两年，还清24万元债务 / 058
    - 2. 不归路：单枪匹马到中关村“练摊” / 060
    - 3. 一片反对：女友离去，母亲哭泣 / 062
  - 四、“做改变世界的创业者” / 064
    - 1. 从刻录机中赚到1200万元 / 065
    - 2. “看准路子坚持一辈子” / 067
- 第四章 “要不是‘非典’，我不会进入电商” / 064
  - 一、SARS来袭——危机留下的机会 / 073
    - 1. 他被SARS“撞”了一下腰 / 073
    - 2. 抓住危机中偶然乍现的机会 / 075
  - 二、一心做电商——京东商城应运而生 / 078
    - 1. 遭黑客袭击：“京东网管是个大白痴” / 078
    - 2. “赌性”决定：京东商城正式上线 / 080
  - 三、聚积人气——打开网站的知名度 / 083
    - 1. 首个“即时拍卖系统” / 084
    - 2. 亲和力，销售爱意满满的产品 / 086
  - 四、信息系统——潜心打造的核心竞争力 / 089
    - 1. 京东信息系统的“秘密” / 089
    - 2. 京东的云计算系统 / 092
- 第五章 “价格战一天不打就会死” / 095
  - 一、“你在马云和刘强东面前永远是大爷” / 097
    - 1. 不是价格屠夫，而是价格斗士 / 098
    - 2. 京东有卖“后悔药” / 101
    - 3. 誓死捍卫“零售精神” / 102
  - 二、打通采购渠道，赢得价格博弈优势 / 105
    - 1. 采购，京东成功的秘诀 / 106

- 2. 规模，博弈的“杀手锏” / 107
- 3. 双赢策略，赢得供应商 / 109
- 三、口碑相传，用户体验决定一切 / 113
  - 1. “电商卖的就是用户体验” / 114
  - 2. “最好的售后服务” / 115
- 四、“谁提盈利我开除谁” / 117
  - 1. 成本上精打细算，比拼细节 / 117
  - 2. 多样宣传手法，广告注重性价比 / 119
  - 3. 越过盈利的心墙 / 120
- 第六章 “融资就是一口价，没有讨价还价” / 123
  - 一、首轮融资，缘分牵手女贵人 / 125
    - 1. “牵手”徐新，柳暗见花明 / 126
    - 2. 诚信所致，首次风投募到1000万美元 / 129
  - 二、二轮融资，解围京东“成长”的烦恼 / 133
    - 1. “雄牛”进“京”，牛气冲天 / 133
    - 2. “我希望和这个小伙子坐在一起” / 137
  - 三、三轮融资，互联网史上最大的一笔融资 / 139
    - 1. 不远万里，“老虎”追强东 / 140
    - 2. 为诚信，少融1亿元也值得 / 142
    - 3. 愚人节里的“真消息” / 143
  - 四、“股权我要一争到底” / 145
    - 1. 为保控制权，对沃尔玛说“不” / 145
    - 2. 拥有过半数投票权是底线 / 148
  - 五、京东为什么能拿到“傻钱” / 149
- 第七章 构筑霸业：京东究竟如何赚钱 / 153
  - 一、“迎娶”佳人，扩展客户人群 / 155
    - 1. 并购千寻网，提升女性用户 / 156
    - 2. 收购“迷你挑”，打造国际影响力 / 158
    - 3. 染指奢侈品网购，注入新价值 / 160
    - 4. “校园之星”，瞄准年轻客户群 / 164
  - 二、京东仓储物流，是包袱还是动力 / 166
    - 1. 物流配送，整装前行 / 167
    - 2. “亚洲一号”扬帆起航 / 169
  - 三、被规模绑架：大而全的品类扩张 / 171
    - 1. 从3C延伸到百货，给顾客更多选择 / 172
    - 2. 太疯狂了，89分钟卖掉300辆奔驰 / 174
    - 3. 与中超赛事“闪婚”，拓展品牌 / 175
    - 4. 从西红柿到“强东牌”大米 / 177
- 第八章 勇者无疆：“别整日盼着竞争对手死掉！” / 181
  - 一、步步惊心：京东已经没有上市机会？ / 183
  - 二、暗斗马云：京东商城死磕阿里巴巴 / 187
    - 1. 与支付宝分道扬镳 / 187
    - 2. 天猫总裁质疑京东模式 / 189
    - 3. 京东与一淘的斗争 / 191
  - 三、“美苏”围剿：传统与科技的较量 / 192
    - 1. 京东与国美，谁主沉浮？ / 192
    - 2. 京东PK苏宁，谁能笑到最后 / 195
  - 四、京东与当当较劲：围魏救赵的图书计划 / 197
    - 1. 微博斗法，拉开序幕之战 / 197

- 2. “价格战”强势来袭，阳光竞争 / 199
- 3. 硝烟滚滚：火拼电子书市场 / 202
- 第九章 未来局，京东为什么打不死 / 205
  - 一、京东团队是这样炼成的 / 207
    - 1. 中高层管理：企业的核心所在 / 207
    - 2. 鹰计划：后备力量的锻造 / 213
    - 3. 配送员：京东的最后一公里 / 218
    - 4. 员工考核：360度的检查 / 221
  - 二、突破瓶颈上要有真招 / 222
    - 1. 低价是投资，共赢是目标 / 223
    - 2. 沟通与授权，冲破天花板 / 224
    - 3. 多元化探索，破解发展难题 / 227
- 参考资料 / 229

## 章节摘录

一、童年的心智决定未来的成就 刘强东是一个70后企业家，在他儒雅大方的外表背后，却潜藏着高超的管理和经营能力。谈到刘强东身上所具有的能力，就不能不提起他小时候的成长经历和心智一磨炼。正是因为这些经历，刘强东从小就在骨子里具备了一种经商必需的综合素质，正是这些因素综合在一起，才成就了商界的一颗耀眼新星。

1.他是“孩子王” 江苏省宿迁市是一个拥有悠久历史的城市，自唐代宗宝应元年（公元762年）改称宿迁，至今已有一千多年的历史。宿迁位于苏北，是中国的商品粮基地；林业资源丰富，被誉为中国杨树第一故乡。宿迁风景优美，人杰地灵，当地史志记载，清朝乾隆皇帝六下江南曾经有五次驻跸宿迁，被乾隆皇帝赞誉为“第一江山春好处”。一方水土养育一方人，在宿迁这片物产丰富、气候宜人的土地上，孕育出了一批人杰英豪，本书的主人公—刘强东，就生长在这片土地上。刘强东生于1974年3月10日，当年他老爸给他取名为“刘强东”，就是希望自己的孩子能够健康茁壮成长，成为一个对社会有用的人。刘强东的出生，给父母带来了极大的欣喜，因为在当时的中国农村，重男轻女是一种普遍的现象，一个男孩子的诞生就代表着这个家庭未来有了一个强有力的支柱，这种想法在今天仍然普遍存在。从刘强东出生之后，他的身上就承载着父母的全部希望。时间飞逝，在家人的关怀下，刘强东正如所有人期望的那样，不断茁壮成长。童年的刘强东活泼开朗、聪明可爱，被大家公认是一个“鬼灵精”，村子里面的孩子很喜欢和他一起玩耍。他从小就有了一定的“领导”能力，这种能力使他在同龄的孩子中脱颖而出，生性活泼好动的刘强东渐渐成了这个小村子里的“孩子王”。小伙伴们亲切地将这个“孩子王”称呼为大强，和大强在一起，小伙伴们从来不会觉得无聊，因为大强总会有很多好想法，让伙伴们玩得不亦乐乎。20世纪70年代的孩子心中大多都有一种军人情结，童年时代的大强和其他孩子一样有这种情结，他羡慕军人的器宇轩昂和铁骨铮铮，尤其喜欢大将领们指点江山时威风凛凛的样子。他最喜欢带领小伙伴们玩的游戏就是“红蓝对战赛”，因为在游戏里他可以体验到“大将”的那种武威。天黑了，炊烟在来龙镇的一个小村庄上空袅袅升起。在外面疯跑了一天的孩子们陆陆续续地被父母叫回家吃饭。淘气的孩子不情愿地被大人拽着耳朵拉到饭桌前，不情愿地坐下胡乱地扒拉两口饭，然后放下饭碗就急忙往外跑，身后留下了父母们一阵阵的招呼 and 责骂声。因为，每到晚上，他们的“孩子王”——刘强东要组织大家进行一场“战斗”。晚饭后，劳碌了一天的大人们躺在凉椅上，在院子的树荫下乘凉，村头的空地自然就成了孩子们玩耍的乐园。村口不远处，一辆平板车倒扣在草垛上，大强坐在中间最高的车梁上，他是这里最高权力的使用者，这里是他专属的座位。此时，他正像一个即将面临一场大战的将军一样，开始对手下的“兵将们”进行训话。大强话一出口，小伙伴们按等级先后就坐，认真聆听“王”的讲话和“战争”安排。大强指挥自己的“队伍”悄悄地爬上了村口的一棵大树，这是村头唯一的制高点。十几个孩子埋伏在大树上，手里握着上了箭的弓，箭是芦苇做成的，箭头包着泥巴。他们屏住呼吸，严阵以待，静候“敌人”的出现。战斗即将打响，空气都变得紧张起来。远处传来一阵嘈杂，同样十几个孩子的队伍出现了，他们也是武装在身，提着弓背着箭，向村头走来。“打！”大强一声令下，树上的孩子首先发起了进攻。孩子们小手举着自己做的简易弓箭，不断地朝地下的“敌人”发箭。顿时，泥箭如雨，树下的孩子几无还手之力，仓皇逃窜回村，不敢出来。树上的孩子爬下树，举着小弓箭一阵欢呼。胜利的欢呼声回荡在村头，又一场完胜。孩子们都已经习惯了，因为他们只要跟着大强总会打胜仗。然后，孩子们簇拥着自己的“王”——刘强东班师回到自己的大本营——草垛。几乎每天晚饭后，战斗都会如期打响，一打就是几年，草垛上的“王者”训话和“战略部署”，自然也天天上演。大强乐在其中，因为他在这里体会到了作为一名管理者的乐趣。这种游戏直到大强小学毕业，去镇里读初中后才结束。“孩子王”的经历让刘强东收获了许多，为他以后事业的成功埋下了伏笔。尽管这种影响是潜在的，却对于一个人的成功确实有着不可替代的巨大作用。“孩子王”的经历，首先使刘强东养成了善于思考的习惯，这么多年来他一直保持着这种“思考者”的状态。在京东发展的过程中，靠着善于思考的能力，刘强东总能够在关键的时候，在制定营销策略时别出心裁，让京东从众多竞争对手中脱颖而出，成为行业中的佼佼者。可以说，小时候“孩子王”的经历让刘强东产生了质朴的管理理念，特别是他有了坐镇指挥的经历，积累了丰富的“实战”经验。30年后，刘强东坐在长条会议桌的主席位上，然而此时，他的身份已经不再是那个指挥小孩子们的“孩子王”了，而是执掌庞大的京东商城的董事局主席兼CEO。曾经的“小刘”已经成了“老刘”，他的指挥能力已经不是当时仅仅指挥着几个小伙伴玩耍了。如今，他正在将战场由村头燃烧至全国，“敌人”众多，战役艰难，这是一场全民关注的电商大战。如今，刘强东坐镇京东



## 《杀出一条血路》

总部，每月都会召开公司中高层例会，这是全国视频会议。会议开始前，30余名公司中高管依次落座周围，视频的另一端坐着几十位全国各地的公司中高管。如今的“敌人”也不是原来的几个小伙伴，而是行业中的众多具有强大实力的竞争对手，一场全民关注的电商大战烽火正起。在刘强东的坐镇指挥下，经历一次次战役后，京东逐渐在这场全民关注的电商大战中占据优势。此外，刘强东的童年经历还塑造了他敢闯、敢拼的直率性格，养成了他胆大、细腻的做事风格。不可否认，这种人格特性和做事风格，直接推动了他以后的事业发展。如今，回顾刘强东的成功经历，可以看出，孩童时代的经历，的确塑造了刘强东勇为人先的王者风格。随着时间的推移，一个凭借自己的努力登上事业之巅的故事，悄然在这个平凡的“孩子王”身上上演。 P43-46

# 《杀出一条血路》

## 编辑推荐

尽管目前京东商城逃避不了不盈利的质疑，摆脱不了何时上市的疑问，但是京东商城凭借着客户至上、价格战略、强大的团队，在电子商务领域创造出了不朽的奇迹。刘强东过去带领京东所取得的业绩，注定是一个传奇。在未来几年，京东能否延续传奇般的高增长，刘强东能否真正成为中国的“乔布斯”，成为超越马云电商强国的人，将是所有电商企业和传统零售企业共同关注的焦点。金振业编著的《杀出一条血路：刘强东的逆向商业信念》深入全面地剖析了刘强东不同于常人的商业信念、思想和策略，以及他和团队非凡的创新能力，带领读者一起破解京东和刘强东成功的内在秘诀。

## 《杀出一条血路》

### 名人推荐

刘强东执掌的京东商城用“低成本和高效率”证明电子商务企业有能力在给消费者带来低价的同时，让品牌厂商获取合理利润，这促进整个产业的良性发展，给产业链带来价值。——2011年央视“中国经济年度人物”颁奖词 我觉得刘强东追求速度的同时，更像一个围棋高手。我们看到京东商城后面布局的棋子其实早已经想好了。——央视主持人王小丫 如果换做是我，价格战会打得更狠，更出格。——潘石屹

## 《杀出一条血路》

### 精彩短评

- 1、虽然基本道出了刘强东的创业历史，但是作者本身与写作对象距离太近，也许是因为现在还不是著书立传的时候。
- 2、只得看
- 3、京东创始人的传记，作者写书还是水平一般，杜撰的多，实证的少，借鉴意义不大
- 4、东哥和奶茶妹妹
- 5、时势造英雄，没有那场SARS，就没有淘宝和京东的今天。至少不会起步那么早。刘强东我在机场见过一面，确实是个很踏实的人。万事开头难，熬过去了，以后的路就好走多了。
- 6、有几个点还是值得一学，不过鉴于作者和刘强东的私人关系，里头的东西究竟有没有考证的啊。
- 7、写刘强东的书很多，这是我看完的第一本，全名应该叫《杀出一条血路：刘强东的逆向商业信念》。每个成功人士肯定都有其过人之处，全书也都在写刘强东信念的力量
- 8、我简短的看了一下这本书的精华版。我觉得刘强东先生自己写的内容，很有价值，而作者写的东西，太多的浮华而无任何意义的修饰的辞藻，让文章变得矫揉造作。如果用这种语句去描述激荡三十年，我觉得还行。但是以这种语句去描述一个现在正在成长的公司，没什么意思。看这本书的人，都是希望能够从中学到些什么，而不是看你玩文字功夫，吹牛拍马。

1、当今社会，已经进入互联网时代。网络时代，网络购物悄然走入人民生活中。上网的人，有谁不曾网购？我经常在网上购书，常去的网站有京东和当当。网站售书价格便宜，20年前，一本书卖1元钱就算是贵的，现在一本书价格低于20元算是便宜的。网站图书价位很低，大多在5—7折之间，个别的书籍还会更便宜一些。谁便宜买谁的！没有办法的事情，市场规律决定的。网站还常年开展一些让读者受益的优惠活动，届时图书还会降价。还有，网站的售后服务也很到位。经常网上购书，也就关注了电商们。以前，看过写当当网李国庆、俞渝夫妻的《当当情缘：李国庆俞渝夫妻创业传奇》那本书。如今，又看到了写京东网刘强东的《杀出一条血路：刘强东的逆向商业信念》这本书。感慨颇多，突然想起了“亮剑精神”。“亮剑精神”的主体思想是：不管我们的实力怎么样，只要对手朝我们拔出了剑，我们就要敢于亮剑，勇往直前。缩手缩脚、左顾右盼，只会成为对手的刀下鬼或者奴才。当然，亮剑精神，并没有否定在斗争的过程中要采取策略。刘强东，就是在新电商时代敢于“亮剑”的剑客。面对强大的对手，也毅然亮剑，即使倒下，也要成为一座山，一道岭！这是何等的凛然，何等的决绝，何等的快意，何等的气魄！2011年年初，在京东内部提出了最新的口号“ OneWorld , OneShop ”。他觉得，京东目前在B2C初生的大森林里，属于“ 饿狼 ”的角色。刘强东说：“ 因为饿，所以要觅食，还要有战斗精神。我希望每个员工都要有生存意识。”刘强东是价格斗士，更是狼性勇士。在没人走过的路上，亮着剑，披荆斩棘，逆向生存。在电商界，要敢于“亮剑”。在大学一年级，刘强东就为一家公司抄写信封，每个赚3分钱，每月可以收入一两千元。大学二年级，他用2—5折的进价从图书市场批发图书到学校附近写字楼销售。大学三年级，参与到“信息化建设”项目中，赚了10万多元。大学四年级，他利用这10多万元钱和从亲戚手中借来的钱总共凑够24万元，盘下来了一家餐馆，义无反顾踏入商海中。万事开头难，第一次创业以失败告终，甚至还使他背负了24万元的巨额债务。他调侃自己说：“一年的时间，我创了两个之最：大三时是最富有的学生，大四时就变成了负债最多的学生。”重压之下，他毕业后在外企工作两年，很快还清了巨债。怀着对梦想的追求，1998年6月18日，刘强东再一次选择了“一条不归路”：他打破三个小猪罐，拿着1.2万元，骑着二八自行车，跑到中关村创业。因为SARS危机，他走上了电商这条路，并最终在电子商务这块领地上杀出一条血路来，书写了电商行业的传奇，就以每年至少300%的营业额增长速度，使京东成了中国最具竞争实力的电子商务“英豪”。刘强东说：“必须做现有规则的破坏者，才能成功！做任何事，最大的竞争对手就是自己，不战胜自己就没有出路！”在电商界，要善于“亮剑”。第一，团结用户。刘强东话说：“只要你让用户满意了，盈利根本不是问题。”、“京东商城的前世今生只做一件事，让用户满意。”茅于軾先生也认为，对人权的尊重，乃是市场经济成功发展的必备条件。在京东，刘强东亲任“首席服务官”，带领团队踏踏实实地为消费者带来切实的优惠，从而为京东积累了优质的客户资源。第二，善出奇兵。在电商领域，刘强东挑战国美与苏宁、拒用支付宝、屏蔽一淘搜索、与当当展开价格战、卖机票和奔驰SMART……遭到封杀之后，刘强东曾这样回应图书之争：“我今生最恨的词就是“封杀”！请图书部门同事把这些出版社记下来，他们的图书永远四折！”后来，他说：“路遥知马力，日久见人心。合作伙伴相处时间长了，知道你非常透明、讲诚信、不装。人总会有好的一面不好的一面，我把自己好的不好的都展现出来，企业家不能老把自己装作很神很伟大。我是怎么想的就怎么做，企业家也是人，试图把自己打造成完美的人都是骗子和流氓。”在电商界，要团队“亮剑”。刘强东坚信团队的力量，他打造了“狼性战国”。他拿出70%、80%的股份送给员工，他一年斥资6000万元送中高管读EMBA，为物流配送体系员工提高工资，如上海的配送员工的月平均工资4000元至5000元。在2003年非典期间，刘强东让京东多媒体60多名员工回家一个月，并购买了大量的方便面、火腿肠等。他认为：“员工的生命安全大于公司的生存权，公司可以倒闭，但是不能有任何员工因为工作而感染非典，这是不可容忍的，如果有这种事发生，我觉得我一辈子都不会存在成功的可能。”商场就是战场，狭路相逢勇者胜。亮剑吧，剑锋所指，所向披靡。

2、——读《杀出一条血路：刘强东》朴素最近一条微博正好与我读的书有关，新浪微博转的京东商城老大刘强东的内部邮件：“刘强东要求全国3万名员工停止吃猪肉、鸡肉，发烧咳嗽一律不准上班，工资照发；若员工不慎感染，报销所有治疗费用。如果京东有任何一名员工因为工作感染上禽流感，这是我终身耻辱。”这条看似作秀的新闻，其实乃是刘强东一贯的做法。在最新出版的《杀出一条血路：刘强东的逆向商业信念》里面，同样记载了一件事：“在2003年非典期间，刘强东让京东多媒体60多名员工回家一个月，并购买了大量的方便面、火腿肠等。他认为，员工的生命安全大于公司的

## 《杀出一条血路》

生存权，公司可以倒闭，但是不能有任何员工因为工作而感染非典，这是不可容忍的，如果有这种事发生，我觉得我一辈子都不会存在成功的可能。”这种对员工生命权的极端尊重，在中国公司里面可以说非常罕见。由此不难理解京东商城能够在短时间的巨大成功，对员工的尊重，也与京东所提倡的“用户体验决定一切”相辅相成。不过互联网企业竞争非常之激烈，所谓一将功成万骨枯，刘强东强势站立在电商的潮头，身后满是哀鸿遍野的众多失败者。成功者不必受到指责，谁叫人家能成功呢。

《杀出一条血路》全面解读刘强东及他的京东商城，想看的内容基本写到了，很充实。可能这种商业传记已有固定的写作模式，属于成功经验谈，一般读者就算有所体会，但难于实践。在中国互联网短短十余年的起伏中，每一波大趋势的潮头都不乏这样的枭雄和冒险家，但同样，亦不乏从资本疯狂追捧和美妙故事的幻觉中迅速跌落的案例。刘强东有幸成功，其光环自然耀眼，他一路的艰辛也让我们深知其味。与其说成功，我觉得失败的案例书更值得关注。刘强东的成功原因部分被归结为强悍的行事作风。这位毕业于人大这样的高等学府却靠在中关村卖配件发迹的“电商狂人”，讨厌形式主义和拖泥带水的汇报，不喜欢下属做长篇累牍的PPT文档，而是要求听到尽可能简要直接的论述，然后快速做出决策。很多媒体对这种事后的分析往往本末倒置，把成功者定位在某种特殊的性情或行事作风，但真实的成功之道已被有意无意地掩盖，所以，我们随书探索他的成功过程，更有兴奋点。京东商城希望成为亚马逊式的公司，理想是美丽的，现实是残酷的。京东商城还需要付出更多的努力。互联网行业，淘汰率非常之高，更新换代迅猛异常。哪怕你现在非常强势，一旦失去创新，可能就变为明日黄花。最近刘强东表现的非常低调，刻意的低调令他暂时隐藏了过往的锋芒，但他在中国电子商务市场，所有人都无法忽略这个争议人物的一举一动。杀出一条血路，凝聚着创业者的艰辛与汗水。但成功没有侥幸，一定是千辛万苦付出的回报。刘强东有句话说得好：“只要你让用户满意了，盈利根本不是问题。”虽然不少的互联网公司同样信奉“用户至上”，但没有做到这一点。京东商城做到了这一点，才能从当初的小作坊发展到三万员工的电商巨无霸。没有忠诚用户，做互联网的就一无所有。互联网无疑很美妙，前景同样光明。能否成功，细节功夫要做到家。对人的重视与关怀，绝对能够把企业做大做强。刘强东坦言未来十年对自己的考核目标只有一个，那就是对京东人的关注，致力于员工家庭“生活质量”的改善和员工“工作满意度”的提升。茅于軾先生认为，对人权的尊重，乃是市场经济成功发展的必备条件。可惜，大多数的企业家缺乏对人权的理解与尊重。刘强东说了，京东商城的前世今生只做一件事，让用户满意。

# 《杀出一条血路》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)