

《互联网时代才刚刚开始：马云内病

图书基本信息

书名：《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》

13位ISBN编号：9787505135953

出版时间：2015-12

作者：阿里巴巴集团

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

《互联网时代才刚刚开始：马云内病

内容概要

《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》全景式展现马云的互联网逻辑与策略，马云以阿里巴巴的发展为原型，阐述了他的互联网思想和战略，在互联网时代，生产、销售、库存、广告、管理模式都发生了变化的大环境下，企业怎样从战略、文化、组织、人才等多方面去进行变革，以适应从IT时代到DT时代的发展要求。

《互联网时代才刚刚开始：马云内病

作者简介

阿里巴巴集团

全球主要的互联网公司之一，由马云带领其他17个创始人，于1999年在中国杭州创立。

阿里巴巴集团经营多元化的互联网业务，以“让天下没有难做的生意”为使命，致力于为创业者和消费者提供全球化的商业平台，打造开放、协同、繁荣的电子商务生态系统。

自成立以来，阿里巴巴集团建立了领先的消费者电子商务、网上支付、B2B网上交易市场及云计算业务，并积极开拓无线应用、手机操作系统和互联网电视等领域。

《互联网时代才刚刚开始：马云内病

书籍目录

目录

CONTENTS

前言 互联网：从工具到基础设施

01 CEO要判断3年以后的灾难 / 001

做支付宝也不是我们想进入金融，不是想赚更多的钱，但如果不做支付宝，淘宝就活不下去。我们每次做这个叫“没办法”，你一定得做。

02 组织必须变革和升级 / 013

我担心别人对我的表扬，让我飘飘然，做了一个愚蠢的决定；我担心别人骂我，让我火气很大，做了一个愚蠢的决定。

03 经济增长方式的转型 / 035

以前的企业，包括我们在内，有一个机会，我们用好就成功了。但是到了21世纪的互联网时代，一定要问我为社会解决了什么问题。

04 为什么看好物流业 / 045

我们要成为整个中国的电子商务基础设施企业，你要流量我们给你流量，你要数据我们给你数据，你要支付我们给你支付，你要物流我们帮你建物流体系。

05 将整个集团打通 / 059

我相信再过两年，整个集团看起来会非常成型。而今天，我们希望升级的是CBS，由C（消费者）带动B（商家），由B再带动S（服务提供商），这个结构也正在成型。

06 坚守企业的底线 / 071

世界永远不缺机会，缺的是大家的团结，缺的是诚信、价值观、使命，缺的是我们这些员工以及家属每天的付出。

07 女性与体验经济 / 083

一个女人能用欣赏的眼光去看男人的时候会很美好。这不是要求男人来帮自己做什么，而是顺着男人的思路去思考，才能够发挥男人所具有的强项。

08 拥抱变化 / 095

正因为拥抱了变化，我们才拥有了淘宝、拥有了支付宝。尽管云计算今天还没有看出是什么，但必须去做，因为这个时代在变。

09 从有做到无 / 111

阿里巴巴前10年从无做到了有，未来10年我们要从有做到无，这个“无”是无处不在的“无”，不是没有了。

10 我们的定位 / 127

把互联网技术、互联网服务用好了，就能够帮助别人做成生意，就可以形成我们的独特价值，这就是我们的定位。

11 按消费者导向设计 / 139

但是，现在的消费者已经不再满足于今天淘宝以及电子商务所提供的各种各样的服务，他们的需要更加个性化、专业化。

12 比的是商业模式 / 153

今天我们跟京东的竞争不是两家公司的竞争，是两个商业模式的竞争，我并不认为京东这样的商业模式会持久发展得很好。

13 建设性破坏 / 173

我们必须整合全部资源，让前方越轻，后方越重。但是后方的重不是靠人，而是靠技术，靠创新，靠服务的质量，整个阿里的大平台总有一天会起来。

14 公正、透明与稳定 / 189

你们发现没有，淘宝是典型的授权下面，授权下面的好处看得清清楚楚，下面的活跃性迅速起来，但是组织有时候会失控。

15 少做，做好，做通 / 211

商业帝国的这个时代已经过去了，我们必须明白，共同生活、共同发展、共同繁荣，我强你强、你强

《互联网时代才刚刚开始：马云内病

我强，只有这样才是未来。

16 用互联网改变世界 / 231

淘宝是用互联网的思想和技术，去改变整个中国消费和零售的状态。支付宝正在用互联网的思想和技术去重新为未来整个中国金融做支撑。

17 数据的流动与贯通 / 243

在信息化的时代，特别是在数据时代到来的时候，大家都必须明白一个道理，你到一定规模的时候，你必须是个社会的企业，是社会公共服务的提供商。

18 从断事用人到用人断事 / 273

创业的经验就是，从最容易的事情做起，别从最重要的事情做起，从最快乐的事情做起。管理的经验是在用人上，要从用人不疑、疑人不用上升到用人要疑、疑人要用。

《互联网时代才刚刚开始：马云内病》

精彩短评

- 1、主要是阿里巴巴2011-2013年初的一些会议讲话的记录，专门印制成书的必要不大，电子版完全可以了。有一些感悟，公司开始的时候价值观一定要正确，并且必须坚持。在公司出现危机的时候，要能够会鼓舞士气。马云对市场发展的预测是比较准的。
- 2、整理
- 3、挺好看的，马云讲话很有煽动性。总能找到看点：比如我记住了“要做一个快乐的女人”，哈哈
- 4、几乎收录了马云所有关于互联网和其企业的管理方面的谈话和演讲，内容通俗易懂，看完更佩服马云了，简单的道理，被他说出来，似乎是加了灵魂的，直抵心坎。其全局战略、全局思路，更是根根分明。全书包括马云对互联网发展大势、互联网生态的建立、生态圈物流（为什么要做，怎样做，如何做，目标是什么，都分解的一清二楚）、企业的内部管理、用人之道及阿里报告等等，其中关于新人和老人观点觉得他说的特别好：互联网时代变化快，谁能快速适应就是老人，即使来公司几十年，却对变化没有准备，那么他就是新人。另配上我喜欢的：一句豪言，一句当下。“用诚信 激情理想和使命创造出一家真正世界级公司”、“互联网时代，只有专业，非常专业，明白心里在想什么，知道自己可以做什么，才最重要”
- 5、比起1，吹牛皮明显少多了，更多的是谈及危机，也算是经济日益寒冬的间接佐证吧。二倍速。
- 6、做人一定要有情怀。做事也一样，盯着钱做事一般做不好。钱是副产品。

1、文/ 中央财经大学 外国语学院副院长 卢茂君如果要论起马云和阿里巴巴成功的原因，最耳熟能详的就是各种励志段子，但是我们都很明白，一种全新经济力量的崛起一定是有其深刻原因。在马云首度完整公开互联网思想与战法的《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》一书中，诠释了阿里巴巴每步发展的背后逻辑与策略，让我们能够一睹商业竞合的真容。出口为B2B赋能从1995年，马云做中国黄页开始算到，至1999年，在马云创业的第5个年头，他号召了17人在马云位于杭州市的公寓内创立了阿里巴巴。这家公司主要是做外贸服务的，后来我们把它的这种商业模式称为B2B。马云之所以决定以B2B为突破口，大环境是中国在2001年加入WTO，搭上了全球经济发展的快车，全球的市场向中国打开了，中国依靠出口一为拉动经济的宏观发展基调奠定。另一方面，从其个人的成长环境来看，马云隐约地也能切身体会到外贸的发展机遇。江浙地区向来民营经济发达，也是对外贸易与交流的前沿。一年一度的广交会，一票难求，给了马云一个很好的启示。他思考如果能将广交会搬到互联网上来，一定会有大的用途。二是马云执教杭州电子工学院（现杭州电子科技大学）时，教的学生就是外贸专业，对外贸的具体操作，甚至毕业学生的成功个案，也不陌生。宏观趋势，加上自己对微观的把握，才让他的创业开始聚焦，集中力量，创建了以B2B为发端的阿里巴巴。尽管一开始是没有赢利模式，摸着石头过河，但马云自接触互联网以来，切切实实感受到了互联网的力量，他认为互联网未来一定大有可为。马云在做中国黄页的时候，把杭州的望湖宾馆搬到了网上，1995年，联合国第四届世界妇女大会在北京召开，美国的很多与会代表通过网络看到这家宾馆。虽然会议的召开地是北京，但住宿的地方定在了杭州的望湖宾馆。马云还将自己的海博翻译社搬到了网上，也接到了很多国外的客户，通过EMAIL来洽谈业务。这给了马云极其重要的提示，也让马云坚定了对互联网的信心。准备116亿过冬马云在《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》指出，作为企业的CEO更需要有前瞻性，要能看见以后的灾难，决定要做什么，不做什么。阿里巴巴的每一步都伴随着中国发展的大势。创业之初，马云判断中国加入WTO以后，中国将迎来10年左右的出口机遇。阿里巴巴开始以B2B发展起来。逐渐找到了赢利模式，并于2002年12月公司首次实现盈利。2008年金融危机爆发，国外以透支信用为特征的消费需求戛然而止。其实，早在2008年之前，面对经济过热的情况，马云和他的团队就判断世界经济可能要出问题。劳动率的增长速度，赶不上消费需求的增长，这样必然维持不了长久。为此，马云着力为阿里巴巴过冬做准备。在2007年，阿里巴巴以B2B业务作为主体，在香港主板挂牌成功上市，融资116亿港元，丰厚的现金储备让阿里巴巴安危度过2008年金融爆发之后的寒冬。2008年之前，中国数年大量外贸出口积累的财富，在国外需求放缓的情况下，内需的启动已是必然趋势。阿里巴巴因应变化，金融危机爆发以后，启动了大淘宝战略，加大了对国内消费市场的投入力度。为了细分消费群体，做大消费，阿里巴巴先后推出了天猫、聚划算、全球速卖通等业务。在移动化的浪潮下，2010年8月又推出淘宝手机客户端。淘宝迅速成为国内网络购物市场的第一名，占据了中国网络购物70%左右的市场份额，创造了互联网企业发展的奇迹。数据是最大的资源互联网时代，一切商业的实质，除了物流，就是数据流。马云在《互联网时代才刚刚开始：马云内部讲话2.0》中总结他对未来的判断，他认为，十年以后，这个世界上最大的资源不是石油，而是数据。谁拥有更多的数据，谁能够把数据处理得速度更快，能够把数据产生出价值，这就是竞争力。借助互联网，可以将生产和消费的每个过程细节数据化，并且能够更精益地重组生产方式。马云将阿里巴巴定位于数据公司，希望通过阿里巴巴，能够降低整个中国经济的成本，为创业者、消费者、企业分享数据的力量、资金的力量、物流的快捷，为整个社会创造价值。数据是未来创新社会最重要的生产资料，阿里巴巴在数据和技术上会不断加大投入。今天，阿里巴巴的触角已伸至数千万家企业和数亿用户，提供电商、金融、物流、云计算、市场营销、跨境贸易等各种服务。阿里巴巴的物流系统每年帮助处理80亿件快递包裹，互联网金融拥有四亿多活跃用户。回顾阿里巴巴的发展历程，阿里巴巴的每个里程碑都是基于对实体经济的正确判断，以及对趋势的精准把握。互联网这种全新的技术与手段，能够缩小生产者与消费者的隔阂与距离，并以更高效、更精益的生产方式，提供个性化的产品与服务，满足用户的深层次需求，摒弃过去帝国式的不对等单边发展模式，为生产者和消费者建立一个良性循环和互动的生态系统，创造开放、包容、双赢的大环境。正如马云所说，商业帝国式的发展模式已经终结，互联网时代才刚刚开始！

《互联网时代才刚刚开始：马云内病

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