

《刘强东：注定震惊世界》

图书基本信息

书名：《刘强东：注定震惊世界》

13位ISBN编号：9787550209282

10位ISBN编号：7550209286

出版时间：2012-8

出版社：北京联合出版公司

作者：尹锋

页数：201

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

《刘强东：注定震惊世界》

前言

序言37岁的京东商城 CEO 刘强东是中国商界最红的新星，有人放言，马云已成过去式，“东哥”是未来式。2008年，金融危机冲击下，传统商业模式遭遇发展困境，逐渐被以互联网为主的新经济模式所取代。具体到中国市场，B2C 电商无疑是表现最为抢眼的行业。一家名叫京东商城的B2C 电商以其“正品、低价”概念“俘获”了钱包缩水的消费者，其创始人刘强东的名字开始由二三流媒体或论坛上，逐渐出现在各种主流电视、网站、报纸和杂志上。与此同时，一些曾经成为中国商界“大神级”领袖的企业家们，则纷纷从神坛上滑落凡间。2009年8月，新浪推出微博业务后，刘强东和京东商城开始成为微博上的热点人物和企业。马云应该是最郁闷的企业家，他本来在互联网电商领域布置了严密的阵营，既与竞争对手竞争，又防止新的电商模式出现，但他没想到，京东商城硬是从缝隙里顽强地挤出脑袋，成长为参天大树。从2009年开始，马云不断进行内部调整，将重点投注在大淘宝平台上，从C2C 平台上衍生出B2C 平台，希望与刘强东一决高下。但谈何容易？同样郁闷的还有苏宁电器创始人兼董事长张近东、当当网创始人兼 CEO 李国庆，刘强东的狂飙突进，不断侵入他们的商业领域。从2009年开始，张近东开始布局电商领域，为未来与刘强东的战斗埋下伏笔；2010年开始，刘强东与李国庆的恶斗开始，双方打得你死我活，最终，刘强东凭借强大的后台和充足的资金实力，力压李国庆。刘强东在不断突破竞争对手的围追堵截之后，成长为巨无霸，各种荣誉也纷至沓来。2011年，刘强东获得“CCTV2 年度之经济人物大奖”，此后，又获得“华人经济领袖奖”；2012年5月6日，《财富》杂志中文版公布2012年“中国40位40岁以下的商界精英”榜单，刘强东排名第一。未来，刘强东的梦想是“One World, One Shop! ”他要与沃尔玛、亚马逊一决高下。“东哥”将是继亚马逊总裁之后，又一位注定震惊世界的商界领袖。我们不禁好奇，刘强东用14年时间，从摆摊小贩开始做起，打造出一个三四百亿的企业，他是如何做到的？本书的核心要旨，就是为了回答这个问题。

《刘强东：注定震惊世界》

内容概要

谁是电商之王：前十年看马云，后十年看东哥？

不一定会改变世界，但一定会震惊世界。

他是同行口中的老刘，粉丝口中的东哥。他是刘强东，一个勇往直前的铁腕企业家、电子商务领域的靠谱冒险家、一个超级战士。

一个真正的战士需要的是战场。1998年，他在中关村将自己变成了个体户。2004年，他光脚进入电子商务领域。2011年，他的京东商城销售额突破300亿元。2012年，京东商城销售额又将达到怎样的高点，600亿元？1000亿元？明年，京东会创下全世界最高IPO融资？

刘强东是如何炼成的？《刘强东：注定震惊世界》告诉你一切。

《刘强东：注定震惊世界》

作者简介

尹锋，财经作家。著有《黄光裕真相：欲望驱逐下的首富困境》、《黄光裕真相2：国美控制权争夺战》、《重庆打黑：重庆黑社会组织大揭秘》、《荣氏真相》、《死磕对手：新首富宗庆后的创业人生和财富密码》、《谁在公司抢班夺权：国美给中国老板的公开课》等书。

书籍目录

自序

前言 一个真战士需要的是战场

引言 从一开始就做对

第一章 不安份的“小强”

刘强东当初考上中国人民大学社会学系，原本想走仕途，没想到所学专业不但就业困难，连找女朋友都会被人瞧不起。他开始“不务正业”：抄信封、倒卖书籍、编软件卖钱、开饭馆，只要能挣钱，他都干。大学毕业两年后，按捺不住创业的冲动，刘强东租下中关村海沙市场

3.5 平方米的档口开始倒卖刻录机。

1. 出生跑船世家，梦想有一支船队
2. 课余兼职赚钱，人大第一个有“大哥大”的学生
3. 日企精细化管理作风，刘强东受益良多
4. 用 12000 元创业，第一单赚了 450 元

第二章 从店商到电商

1998 年—2001 年，刘强东创业 3 年赚了 1200 万净利润，垄断了中关村刻录机市场 80% 的市场份额。2001

年，京东由代理商转型为零售商；2003 年，“非典”迫使刘强东通过网络销售产品；2004 年，京东多媒体网站上线，刘强东两条腿走路

；2005 年，京东彻底转型为电商企业。

1. 互联网大潮面前，谁能不心动
2. 硬件利润薄如刀片，红海里的生意难做
3. 转战零售领域放豪言，“让中关村电脑城消失”
4. 人定胜天是痴语，冥冥中自有安排
5. 无心插柳柳成荫，“无知无畏”做电商
6. 一个人不能同时做好两件事，冒险变革发力网店

第三章 资本的力量

京东商城以“正品、低价”为旗帜，公司规模获得了爆炸式增长，得到风险投资家的青睐，今日资本注资京东 1000

万美元，在资本的推动下，京东商城的销售额由 2006 年的 8000 万元蹿升至 2007 年的 3.6 亿元，年增长 350%。

1. 不动别人的奶酪，自己没饭吃
2. 市场真奇怪？洋精英为什么总是干不过土鳖
3. 唯快不破？快速扩张有福也有祸
4. 风投女强人眼光很毒，又发现一棵好苗子
5. 谁也不傻，商业老手相互过招摸清底细
6. 资本的力量真强大，京东快速扩张

第四章 专业化没有未来

到 2008 年，京东商城原来主攻的 IT

数码类商品利润微薄，日用百货的毛利率远高于 3C 类产品。体育用品的毛利率在 20%~30% 之间，净利率也能达到 10% 以上。适时转向利润更高的日用百货领域，才能降低单一经营的风险。

1. 国美、苏宁大船难掉头，京东小船快赶超
2. 气短时求人，气粗时被人求
3. 市场变幻莫测，京东爆发强劲增长潜力
4. 胆大气壮，牛犊摸老虎屁股
5. 想尽办法把用户伺候好，上帝给饭吃
6. 对手阳谋与阴谋一起耍，除了对抗别无退路
7. 最强竞争对手布局 B2C，未来终有一战
8. 专业与规模的权衡，战略布局未来

《刘强东：注定震惊世界》

第五章 高速奔跑的秘密

2009年，京东获得B轮融资款2100

万美元，刘强东开始苦修内功，迎接快速增长的订单所带来的物流及其他挑战。与此同时，电商市场的火爆引得各路金融资本和产业资本大佬垂涎欲滴，纷纷把自己的手伸进这个市场。京东周围，强敌环视，电商战国已然到来！

1. 金融危机融资受阻，巧遇贵人出手相助
2. 夯实物流体系，追求规模摆首位
3. 京东的秘密，赚钱不一定靠销售价差
4. 电商本质是零售，提升对供应链的掌控力
5. 衣锦还乡搞投资，一石三鸟的好主意

第六章 升级，不仅仅是物流

2010年，电商市场火爆，大量资本对之虎视眈眈，都想进入市场分一杯羹，市场竞争越来越激烈。除新蛋、新七天、世纪电器网等电商企业外，1

月，“淘宝电器城”正式上线；2月，苏宁电器旗下电子商务网站“苏宁易购”正式上线；紧接着，国美的电子商务网站也升级上线；4

月，百度与日本乐天的合资电子商务平台“乐百在线”正式确定；与此同时，3C代工巨头富士康动意开设网店，鸿海计划在中国内地招3C

门店加盟。京东商城不得不加速进行战略布局。

1. “光明顶”来客，“风清扬大师傅”发功
2. 老虎基金投注京东，刘强东战略目标很清晰
3. 速度与节奏失衡，京东升级营销手段
4. 电商较劲投资物流，不同“性格”的企业用不同套路
5. 宁可亏本也要让客户满意，烧钱只为打造最好的用户体验
6. 巨头点燃战火，商场如战场

第七章 被改变的电商生态环境

刘强东强势发展，加上马云开始发力，其他电商被迫跟随两位的步调，投入巨资夯实基础，特别是物流体系，以应对京东、淘宝的挑战。而刘强东、马云似乎并不打算给这些电商机会，他们不断加大投资，以此拉高竞争门槛。

1. 全心全意为客户服务，刘强东为什么还被骂
2. 公司规模快速发展，必然要付出学习的代价
3. 京东转型平台型电商，刘强东与马云正面战场驳火
4. 电商们不断投资物流，商业生态环境被根本性改变
5. 家电零售巨头两面夹击，京东昂首迎战
6. 用连环计恶斗对手，“刘帮主”作风凶悍无比

第八章 有电商的地方就是战场（一）

刘强东提前布局物流基础设施建设，横向扩大京东规模，加上资本助力，在竞争愈发激烈的电商行业，优势地位愈发明显。刘强东笑傲江湖，电商英雄们明枪暗箭打击京东。最终只得对天长叹一声：撼山易，撼京东难！

1. 物流是电商的核心竞争力，京东物流能力受到考验
2. 物流投资“大跃进”，谁将掌乾坤
3. 获15亿美元巨额融资，京东计划走平台开放之路
4. 国美姗姗来迟，电商地盘争夺进入白热化
5. 对手们围攻京东，同行相争分外眼红
6. 马云陷入股东斗争，刘强东弃用支付宝
7. 京东继续扩充商品品类，垂直B2C电商狂遭挤压

第九章 有电商的地方就是战场（二）

2010年底，“全场免运费”被京东商城、当当网、亚马逊中国等三家电商用来大打图书价格战。其后，“全场免运费”逐步成为B2C

电商的标配，此后各类电商纷纷咬牙跟上。用“过度服务的物流”进行洗牌的运作模式让很多B2C大

失血。

1. 京东死磕图书销售大打价格战，出版社联合抵制
2. 对手们再度围攻京东，电商江湖大哥位置难争夺
3. DST牵线搭桥，刘强东到美国取经
4. 亚马逊中国开放平台，苏宁发布“疯狂计划”
5. “沙漠风暴”PK“斩首行动”，针尖对麦芒的斗争
6. 马云陷入困境，京东、当当、腾讯乘机挖墙脚
7. 京东与淘宝短兵相接，刘强东与马云“大打出手”
8. 京东明确定位为一家零售公司，战略思维转变
9. 物流成本吞噬电商毛利，网购快递收费时代到来

第十章 价值观成就传奇

京东规模不断膨胀，刘强东的管理能力及京东的组织体系似乎并未受到冲击。这得益于刘强东的授权管理方式和京东的企业文化、价值观。

1. “金喷壶奖”得主不断调整自我，谨遵两项原则
2. 每天早上开会坚持13年，对高管不保留任何商业机密
3. 不做“好好先生”，关键时刻坚持自己的选择
4. 电商人才只是一个传说，京东用文化及价值观塑造团队

第十一章 明年将是格局年？

2012

年，电商竞争越来越激烈。年初，马云的一淘网率先对京东摆开攻击姿态。苏宁易购、国美电器网上商城、库巴网、亚马逊中国、当当网，群雄逐鹿，都想登上王者宝座。京东商城快速扩充商品品类，相继杀入到酒店预定、在线旅游、电子图书、电视终端购物等领域，使一些中小垂直

B2C 电商惊呼狼来了。

1. 2012年电商硝烟味很浓，京东收购研发两不误
2. 京东物流能力得到提升，开卖物流开放式服务
3. 马云再度挑战刘强东，淘宝系视京东为眼中钉
4. 当当、国美结成战略同盟，苏宁上线图书商品再掀波澜
5. 马云大物流计划受挫，京东自建物流很明智
6. 东哥不服马云做老大，京东欲挑落天猫
7. 李国庆挑起战火，东哥开微博设千万赌局迎战
8. 开放平台战争，马云结盟李国庆对抗刘强东
9. 张近东视刘强东、马云为浮云，电商大佬混战成一团

后 记

附 录

附录一：电子商务的未来——“东哥”《博客训练营》演讲实录

附录二：从0到100亿，京东走对了哪几步——“东哥”2010年派代（华南）电子商务峰会演讲实录

附录三：改变世界——“东哥”2011年第四届创业家年会演讲实录

附录四：把投资人变成股东——“东哥”2011年首届中国互联网投资大会演讲摘录

附录五：“东哥”谈电子商务（专栏）

- （一）电子商务的核心价值是低成本和高效率
- （二）电子商务的核心竞争力依然是低成本和高效率
- （三）面对新兴的电子商务模式，各品牌厂商准备好了吗？
- （四）电子商务才是真正的烧钱之王
- （五）没有自己用户的电子商务公司是没有价值的
- （六）70%至90%的钱用于改善用户体验

附录六：“东哥”的微语录

附录七：京东大事记

《刘强东：注定震惊世界》

章节摘录

第一章 不安份的“小强” 刘强东当初考上中国人民大学（以下简称“人大”）社会学系，原本想走仕途，没想到所学专业不但就业困难，连找女朋友都会被人看不起。他开始“不务正业”：抄信封、倒卖书籍、编软件卖钱、开饭馆，只要能挣钱，他都干。大学毕业两年后，按捺不住创业的冲动，刘强东租下中关村海沙市场 3.5 平方米的档口开始倒卖刻录机。

1. 出生跑船世家，梦想有一支船队 江苏省宿迁市因为三个人出名：中国前首富宗庆后、中国准首富刘强东、中国首善陈光标。宗庆后 1945 年出生在宿迁市宿豫区东大街一户邮电局职工家里，1949 年随父迁居杭州，后创办“娃哈哈集团”，直至成为中国首富。刘强东 1973 年 3 月 10 日出生在宿豫区来龙镇光明村一个普通农户家里，1998 年以 12000 元创业，历经 12 年，公司规模突破 300 亿，有希望冲击中国首富位置。陈光标 1968 年出生在宿迁泗洪县一个普通农民家里，2001 年创办黄埔拆迁公司，多年来，高调行善，成为中国首善。来龙镇在宿豫区东北部，历史悠久，文化底蕴深厚。相传，明朝中叶，原是方圆百里的湖泊，名曰“白鹿湖”，湖边垂柳依依，湖面波光粼粼，风光秀丽，景色宜人。一游僧露宿湖边，梦见一条巨龙盘旋湖上，遂就地结庐建庙，取名“来龙庵”，镇名因此而得。刘强东老家水比陆地多，祖辈世代行船讨生活。他太爷爷那一代，家里有船队，将扬州的瓷器等贩运到徐州，再将徐州的煤炭等贩运到扬州，通过倒卖商品赚取差价。刘强东祖上家境非常富裕，爷爷从小就跟船队上的私塾先生念书。新中国成立后，国家搞公私合营，刘家祖辈的家产、船只都被没收了。“文革”中，刘强东的爷爷被折磨致死，而他父亲刘志成受到牵连，被迫从高中辍学。17 岁时，刘志成开始顶替刘强东死去爷爷的工作，每日在运河里跑船，每月工资 12 元。刘志成、王绍侠结婚后，1973 年生下刘强东。后来，刘志成夫妇又给刘强东生了一个妹妹。跑船生活很辛苦，需要常年在外奔波，父母无暇照顾刘强东，只得把他丢给外婆照顾。上个世纪 70 年代初期，中国还处在“文革”的动乱中，刘志成每个月 12 元的工资要养活全家 4 口人，日子过得紧巴巴的。在刘强东上小学三年级之前，经常饿肚子，几乎没有吃得饱的时候。在他的记忆中，小时候“基本上米饭不可能是天天吃的，一周能吃一两次米饭就非常不错了”，而吃肉就更是不可想了。外婆买回来大肥肉，先炼油，把油放在罐子里，然后放在碗柜顶上，剩下的肉渣剁碎了吃。要吃猪油时，就把罐子拿下来，用小勺子挖一勺猪油拌在米饭里吃。即便如此，猪油也不是随时都能吃到的，一周能吃一次就不错了。吃猪油拌饭是刘强东小时候最幸福的事了，后来他成为亿万富翁了，仍然觉得儿时的猪油拌饭是最值得怀念的食物。当时，玉米、红薯是刘强东一日三餐的主食。早晨，清水煮红薯、玉米馒头；中午，红薯煎饼、玉米煎饼；晚饭，红薯粥、烤玉米。就连他吃的零食也是烤红薯，过年的时候，吃的还是用红薯熬制的京果（一种南方小点心）。红薯、玉米后来成为刘强东最为厌恶的食物，高中的时候，刘强东见到红薯和玉米就会吐。为了改善伙食，刘强东经常带着妹妹去河里抓鱼。他用各种方式抓鱼，比如用鱼叉叉鱼；晚上用手电筒照鱼；他还会用土把小水沟两头堵上，再用盆把水舀干，然后抓鱼；不过最常用的方法还是钓鱼。为了抓鱼，刘强东还练就了一身过硬的游泳技术，号称“浪里白条”，可以双手离水游过一条大河。小时候的生活虽然很艰苦，但刘强东的精神世界很快乐。他从小就是村里的孩子王，大家都称呼他“大强”。幼时玩伴说，刘强东经常会坐在一个草垛子上，对着一帮小伙伴发号施令，玩打仗的游戏。1978 年，国家粉碎“四人帮”后，实行改革开放，刘强东突然发现，自己不再挨饿了。1983 年，改革之风吹到农村，借助国家开放个体经营的东风，刘志成夫妇购买了一艘 9 吨的小船，开始操弄起祖辈的老本行。颇有生意头脑的刘强东从小就开始盘算如何把跑船的生意做大，“小时候，我就觉得父母的商业模式做不大。那种作坊式的方式，永远只能驾驶一条船，区别不过是把 40 吨换成 80 吨，再换成 120 吨。他们为什么不创办一个船行，来赚租船的费用？那是我小时候的梦想，希望有一天自己能有几百条、上千条船，而且都在海里。我曾经跟父母讲过，但他们听完后笑着说，‘这孩子疯了’。父母不在身边，加上奶奶不识字，刘强东从小便学会了自己做主。1989 年，在来龙镇读完初中的刘强东考入宿迁中学。初中毕业的时候，很多成绩好的同学选择考中专或中师，那个时候，中专和中师很吃香，因为毕业后，可以顺利分配到工作。一般农村家庭出生、经济困难，但学习成绩好的学生会选择走这条路。以刘强东的成绩，只要他愿意，完全可以被保送上中专或中师。不过，刘强东早就打定主意，一定要上大学，而且一定要考到北京或上海的大学去，别的城市的学校不考虑。1992 年 7 月高考结束，刘强东的成绩完全可以上清华大学物理系，但他在填报志愿时，偏偏填写了人大社会学系。他父母被蒙在鼓里，直

《刘强东：注定震惊世界》

到一个月后看到大学录取通知书他们才知道。放弃清华大学物理系，即便是在今天也是让人匪夷所思的事。刘强东为什么这么做呢？“我高中时候有一个老师姓齐，他鼓励自己的学生以后都要做官，造福一方百姓，在齐老师的鼓励下，我们理科班的同学最后都报考了文科专业。”在刘强东概念中，人大是“官学堂”，他想当然地认为，考上人大就可以做官了。人大作为纯文科大学，它的金融、国民经济学等学科都是显学，以大众的眼光看，刘强东好歹应该选择这些热门专业。他后来解释，学金融、会计这些小专业没意思，学就要学统管这些学科的大专业。“江苏文理兼招的专业中，感觉研究社会的社会学最适宜从政。”1992年9月7日，抱着未来做大官的美梦，刘强东兴冲冲地到人大办理入学手续。入学当晚，刘强东的美梦就破碎了。同系师哥告诉他，社会学与从政无关，而且就业状况在人大排倒数第二，仅次于人口系，刘强东顿时感觉“从头凉到脚”。第一学期开课后，社会系的学科设置让刘强东感到索然无味。社会学居然是统计男女比例、年龄结构之类的学问。更让他感到郁闷的是，他同宿舍的兄弟出去追女生的时候，因为专业不好被人鄙视，这让他对所学专业彻底失望了。

2. 课余兼职赚钱，人大第一个有“大哥”的学生

专业没前途，走仕途彻底没戏了，刘强东开始操弄起赚钱的事。初中时，刘强东在《中国青年报》上看了很多励志故事，他觉得自己18岁了，已经是一个男人，应该独立挣钱养活自己。大一时他帮人抄写3分钱一张的信封，没日没夜地抄，一个月差不多要抄写6万到7万个信封，每天差不多要抄2000个左右，月入一两千。在那个时代，普通工人一个月的工资在300元左右，刘强东两个月兼职赚的钱相当于一个普通工人一年的收入了。

1993年，刘强东上大二，他开始以二五折的价格到外面批精装书，然后到学生宿舍和各大写字楼去推销。这一年，在太平洋彼岸的美国，引爆互联网浪潮的火种在大学实验室里产生。美国伊利诺伊州伊利诺伊大学的NCSA组织发表了第一个可以显示图片的浏览器，命名为MOSAIC，在当时人气爆棚，大受欢迎，MOSAIC的出现成为点燃后来因特网热潮的火种之一。随后，MOSAIC开发的中心人物马克·安德生和Silicon Graphic(计算机绘图用的高性能计算机制造公司，简称为SGI，中译则是视算)公司的创始人吉姆·克拉克设立了MOSAIC Communication Corp。1994年3月，美国人Jeff Bezos(杰夫·贝索斯)在车库里以30万美元起步，创建了全美第一家网络零售公司--Amazon(亚马逊)，16年后，它将在中国遭遇最强劲的对手。同年10月，在拥有“世界理工大学之最”称号的MIT(麻省理工学院)计算机科学实验室，蒂姆·伯纳斯·李建立万维网联盟(又称W3C理事会)。11月，MOSAIC Communication Corp. 改名为Netscape Communication Corp.，中译为网景。万维网联盟和网景的出现，最终引爆了全球Internet(因特网)热潮。这一年，刘强东上大三，当选人大学生会副主席。在学习之余，他迷上了计算机编程。那时，程序员属于“稀缺品”，不像现在这么“泛滥”。靠着亲戚的关系，刘强东可以到北京西郊一家单位学习计算机编程。为了抢机位，刘强东需要比别人提前赶到，他把自己90%的时间都花在编程上，对待编程比对女朋友还上心。那个时代，计算机绝对是精贵物件，机房空调24小时运转，地毯一天清扫两次，刘强东在机房里通宵学习，困了就在机房地板上睡觉，次日凌晨6点左右返回学校。逐渐掌握了编程技术后，刘强东开始承接社会上的兼职项目。比如某单位要制作一个视频节目，如果拿到电视台去编排，成本非常高，而拿到他这里编排，价钱只有电视台的十分之一，所以刘强东的生意非常好。大学时期，他一共参与了3个编程大项目，赚了20多万元人民币。刘强东自认为“在第一代程序员中还算是比较出色的”。江湖有传闻，直到2008年，北京还有一家不小的饭店用的是他当年编写的收费系统。

很快，刘强东给自己买了“大哥大”，成为人大最早拥有“大哥大”的学生。他还花两万多元购置了“人大第一台学生机”。据说，当时人大宿舍楼的保险丝不堪电力负荷，电脑开机不到半小时，一定爆断。为了能够使用电脑，刘强东送烟、送酒“收服”了管事的大爷，偷偷给电表换了一根粗的保险丝。

1995年，22岁的刘强东在校搞兼职赚钱。同年4月，31岁的马云已经敏锐地意识到互联网潜在的商业机会，他创办了国内第一家商业网站--中国黄页。这个时候，国内连一条互联网专线都没有，“瀛海威”也尚未诞生，这一创举使他被国外业界誉为中国的互联网之父。12年后，马云将迎来刘强东的挑战。同年9月，Pierre Omidyar(彼埃尔·奥米迪亚)在美国加利福尼亚州圣荷西以Auctionweb的名称创建eBay公司，提出“The World's Online Marketplace”(世界的网上购物市场)。8年后，eBay将迎来马云的挑战，15年后，将迎来刘强东的挑战。

大三时，刘强东彻底摒弃了做官的想法，按理说，他当时是班长，又是人大学生会主席，不是没有做官的可能。但当时发生的一件小事，改变了刘强东的人生选择。有一天，刘强东骑自行车出去办事，在停车时，自行车管理员向他收停车费。管理员跟刘

《刘强东：注定震惊世界》

刘强东说，要停车票五毛，不要票两毛。如果刘强东说不要票，管理员就可以把两毛钱揣进自己口袋里了，而不用上交给政府。其实，当时在北京停放自行车是不用停车费的，后来，政府为了解决下岗职工的工作问题，就安排了下岗职工收取停车费的工作。刘强东看到了人性的恶劣之处，他认为即便是一个下岗职工，在自己稍微有一点权力的时候，照样会贪污。刘强东认为自己没有改变整个社会风气的可能性，“既然改变不了别人，那我就尝试改变自己，去创业。”大四的时候，人大西门附近一个餐厅要转让，刘强东动心了。他用自己及从父母、亲戚处借来的24万元人民币，盘下了这家餐厅，准备甩开膀子大干一场，将之扩张为全国连锁店。那个时候，24万元可是一笔天文数字，刘强东作为一个学生有这样的魄力，令人瞠目结舌。不过，这次创业让刘强东血本无归。刘强东那时还是学生，因为还要上课，每周只去店里两次。谁知，接手之前赢利的饭馆，不到半年时间，在他毕业前就赔掉了本钱。刘强东当时是以一种“以心换心”的朴素管理思维管理员工的。他接手前，上任老板给店里的服务员每月薪水200元，大厨每月薪水800元；员工都住在地下室，一下雨水就灌进去；员工只能吃两种菜：快要变质的和客人剩下的；原来的老板自己买菜和收钱。刘强东接手后，马上将所有员工的工资都上涨一倍，并将员工宿舍搬到民居院子中，还规定员工每顿饭两荤两素四个菜，绝不吃快变质和客人剩下的，而且买菜和收钱都由员工负责。刘强东以为，自己对员工这么好，理应换来员工的卖命报答，但事实恰恰相反。他真心相待的员工二锅头不喝，要喝京酒。采购者则10元/斤的牛肉会报12元/斤，而且为了多贪污，明明饭店只需要10斤，却非买30斤，不惜白白扔掉20斤牛肉，只为要贪那2元/斤的“差价”，而饭店每天实际的营业额是多少，则全由收款人说了算。开饭店巨亏，让刘强东遭受了巨大打击，他变得一穷二白了。不过，通过这次打击，他学到了对员工的信任是必要的，但是这种信任一定是建立在完善的管理制度上的。这一用血换来的教训在他将来的创业过程中起到了重要作用。……

《刘强东：注定震惊世界》

编辑推荐

1.作者通过采访刘强东及其企业高管，获得第一手资料，权威性、真实性超强。 2.一本超好看的成功创业励志图书。从摆摊中关村到被迫关闭所有的实体店进入电子商务，再到全国最大的B2C电子商务巨头，刘强东是如何炼成的？ 3.一本超好看电子商务战争史和攻略手册。《刘强东：注定震惊世界》不仅揭密了京东成功的秘密，还横向揭示了阿里巴巴、当当网、苏宁易购、亚马逊中国、凡客诚品等中国电商巨头的战略布局及竞争手段。谁是未来的电商之王？电子商务究竟如何做？

《刘强东：注定震惊世界》

精彩短评

- 1、东哥，哪有不看道理
- 2、一堆材料
- 3、整体不错。就是太偏向京东了。。
- 4、很想知道他前女友现在的心情...哈哈
- 5、说实在的，是挺强的，描述的有点点夸张。
- 6、[昔时所看] 转型电商、价格战、串货、自营物流
- 7、对京东的崛起进行梳理，进而对刘强东个性进行描写。一个山大王，一个有懂的识全局的山大王，京东完全是他的。
- 8、素材挺丰富的，篇末还有几篇刘强东的演讲稿。
- 9、东哥还是很厉害的，等京东股价回落了就买点
- 10、不止是暴发户
- 11、还行吧。
- 12、故事书吧
- 13、还行
- 14、老刘的故事确实很励志，商场上也有魄力，但这书写得太神化了吧...
- 15、人生赢家的故事...
- 16、还可以，没有看完那
- 17、去除过多的对刘强东的褒奖，看到京东的发展主体思路，这个还有点营养
- 18、看了几章，实在看不下去了；枯燥无味，味同嚼蜡，辣么无趣；一星给我浪费掉的珍贵时间。
- 19、战略眼光，坚持自己，敢想敢做，有魄力。
- 20、2014年元年
- 21、軟書，太籠統且過譽。劉是很厲害，但是這個吹法著實讓人作嘔。
- 22、东哥 支持你
- 23、电子商务届的神人！
- 24、保持增长率！！
- 25、电商，最重要的四点：供应链，物流网络，信息系统，服务平台。
- 26、如果有零星，我一定打，这书太差了，这是些刘强东，压根就是介绍一下京东的发展，连内幕都没有。我还买了kindle正版，傻了。
- 27、流水账式的叙事
- 28、看完很like刘强东这个人，他也是一个很完美的老板，但我还是不愿用京东，maybe以后会改变这个局面，相信京东会更强大
- 29、读史以明志。11月读的最好的书
- 30、有营养！
- 31、看这书的时候，公司还没上市，也没和奶茶妹在一起。这家伙不简单。
- 32、和李国庆打战那段超搞笑~
- 33、还算平实而完整的京东纪事
- 34、像新闻报道
- 35、31号。京东品牌部的KPI之作吧.....双重标准的厉害，同样的商战行为，刘强东做就是睿智的、迫不得已的，别家（重点指马云、张近东、李国庆）做就是猥琐的、图谋不轨的，连用词都会不同，特别是最后，还把当当网的未来都否定了。
- 36、京东的发家史，国内B2C,C2C等的斗争史，物流的重要性。
- 37、泛泛之谈的观点
- 38、这本书开篇写得太简陋，我最关心一个人是怎么成长起来的，这才是一个人的核心，但开篇讲刘强东的学习、成长过程太过简单。刘强东有个同学叫李江，他在网上倒是说了不少刘强东少年时期学习成长的事情。
- 39、商业书没节操，如：早年京东明明通过收买BBS管理员，到处打小广告，书中却说因为自身口碑

《刘强东：注定震惊世界》

赢得论坛网友的声援。再如：前面说京东以后壮大了，不会吃上游厂家下游经销商的利润，后面没几章又说只要向经销商提价多少，便可获得1亿利润。优点：注重现金流、亲身关注客服。

40、注定震惊世界

41、不排除作者过度夸赞，但大局规划清晰明了、关键时刻眼光独到、执行时不遗余力的确是很多成事者普遍拥有的特质。值得一读。

42、东哥牛逼，作者傻逼，充斥着跪舔。充斥着基本常识错误。保险丝要换细的才更不容易烧断，东哥自己作为一个牛逼的程序要竟然不知道操作系统要升级打补丁？？读不下去！

43、把propaganda写成这样，真对不起雇主给的报酬。

44、马云都是过去式，东哥才是未来式。

45、所有传记不过如此～吹～继续吹～呀吹～

46、写的都是刘强东的顺境，有点软绵绵的感觉

47、如果不考虑刘强东和京东的精彩故事，这本书非常烂，书中很多偏袒之处，不够客观，文笔近乎流水账，而且作者对于零售和电商的理解也不够深入，对于刘强东个人和京东的分析浮于表面，只能当作一本了解京东和刘强东的书而已。

48、时势造英雄，我想不论是刘强东还是马云，他们的商业模式短期内都不会过时，最大的对手是自己，如何管理好越来越庞大的商业帝国，考验着这些商界精英的智慧和耐力。

49、将京东介绍的很详细

50、少有的烂书，京东HR写的吧

51、哥们阿谀逢迎有点太过了吧，对于大致地了解刘强东中期状态可以一看，无论是童年，或是大学，创业初看不到什么内容，大多数一笔带过。

52、2012年至今的电商江湖更加精彩纷呈，有没有谁出本续集？

53、暑假路过人民路还没开业、不知道将来什么用途的“数码大厦”时，我“顾名思义”认为是卖数码产品的，然后对我爸说，毕业在这租个柜台卖电脑、装系统。当时觉得自己这辈子也就这点出息了，直到后来看到了这本书，我才发现我内心这些很朴素的想法都和京东不谋而合啊！！

54、写的一般，我觉得京东的成功和刘强东的性格有很大的关系，但是这当中涉及的太少了，流水账，而且会做一些不可能的假设。。。最后半部分老刘对于电商效率和降低成本的部分着实精彩，推荐认真阅读

55、A good one. It describes the development of JD in details and I get much understanding about E-commerce. That's great.

1、其一 亚马逊 电商鼎足分 独爱亚马逊 虽亦常删单 且喜包装精 方方黄纸箱 鼓鼓小气囊 开箱把书视 真真好品相 外资为背景 服务擅胜场 奈何活动少 价格使心伤 平心论市场 逊哥是方向 其二 渣当 电商有奇鸟 众呼为渣当 本是老前辈 沦为小流氓 书到品相差 换货且奔忙 偶尔捡大漏 删你没商量 口惠实不至 无人肯捧场 早已成笑柄 至今不思量 不去李国庆 渣当定灭亡 其三 京东 京东暴发户 老板刘强东 六一八一役 江湖常传扬 价格为大棒 搅乱旧市场 杖毙李国庆 逊哥避锋芒 满减加用卷 促销夜未央 让利于读者 实有大考量 惟愿上市前 疯狂多几场

2、看完东哥传记，内心必然澎湃不已。电子看京东，图书看当当，服饰看凡客，母婴看红孩。。。同样是垂直电商开始的，为什么京东可以傲视群雄，熬到最后？我不知道自己想的对不对，但是，对于用户体验的执着，是一个很大的因素。哪里影响了用户体验，就改善哪里，看似简单的思路，却不是人人都能做到的。以下总结几点自己的觉得有意义的1.提高用户的重复浏览量—东哥采用的是一种秒购的方法，大致的意思就是把滞销的商品放在网上，让用户自己来出价格，谁高就是谁的，这样用户有空就会点进来看看，看看有没自己想要的商品，这就是利用了人性中爱占便宜的心态，但是京东具体的实施方案没看懂，求指教。2.聚焦用户——东哥的这个方案让我豁然开朗，挺有意思的，就是选好自己的目标客户，不是所有的客户都要成为自己的目标客户，因为有的群体假如不适合京东的服务体系，如果想硬来进，不仅损害真正的目标客户的利益，自身利益也不一定能提升，更重要的，无法建立好制度，比如有的客户不想下楼，那这些客户就可以排除，我们只服务可以下楼的，如果又想服务上楼又想下楼的，那这个制度必然发生冲突，就会导致效率降低，得不偿失。3. 战略和战术——一个公司要有自己的发展计划，即为战略，而所请的高管就是实施战术实现战略。有了明确的战略，就可以适当的放权给下属了。对于高管的管理，没钱就是股权。有钱，最好也是股权。4. 建立核心的差异性总结，模拟东哥在战术方面的思考方式，就是做一门生意，什么对用户最重要，卖刻录机时，让客户会用懂用，做商场时，让用户体验好，找到什么最重要之后，就是对阻碍这些事情进行拔根式的解决。就是对症下药，这个药，还不能因为别人说不行就不去尝试了，懂得去坚持。在控股权方面的坚持，也是希望自己的在一线的经验，可以继续有效的提高用户体验。在战略方面，有待研究。

3、这本书总体感觉很一般首先，因为我觉得对于一个成功人士，书写太多关于辉煌成就的事是没有太大意义的，相对而言，能对我们有帮助的是了解他是怎么做到这么成功的。其次，对于一个人的成长，最重要的是思考方式和行为模式的成长、养成，这些也是一个人的做事习惯。人与人之间能力是没有多大区别，区别在于思考方式的不同。最后，这本书关于刘强东早年(母亲的培养、初中、高中、大学)的成长经历描写的非常之少，网上有篇刘强东发小李江的采访都比这本书描写的多。早年把思考方式和行为方式养成了，中年仅仅是按照这个思考方式和行为方式在做事，这个时候的改变有，但已经不大了。所以，我觉得更多的应该关注刘强东的成长过程，至于他后来在商业上的英勇抉择，在商业上的真正为用户考虑，在面对问题时的永不退缩，等等等等，都是他早年思考/行为方式习惯的外在表现而已。关注外在表现，就像关注一个问题的结果，而不是关注一个问题的起因、过程，这就有点本末倒置了。所以，我对这本书的总体感觉是，一般。

4、这本书介绍了刘强东及其京东的成长过程，从开始创业起步到现在越做越大的趋势，通篇字里行间以及题目里无不充满作者大跃进式的吹捧，搞得京东像是上帝救世主一般来拯救电商行业一般，如果从整个电商行业的角度来分析，这本书在描述京东时用了很多“最好”来形容，未免不失恰当。当然看书还是要看精华的，去其糟粕，取其精华嘛，如果忽略作者鸡血式的吹捧和神化京东的因素，并且对电商感兴趣还是可以读一下的。读这本书的时候就有一个很强烈的意识：想起以前学企业管理课的时候老师老在讲什么市场、渠道、细分的东西，在观念里就有了如果你想做好零售和市场，第一步就是要市场定位，找好细分市场，不能让自己的市场和别人冲突，否则作为后来者很难得居上的，也就有了现在想做很多事情，有很多创业的想法，但是一考虑到市场的占有和成熟度，总是不了了之。看了这本书，对我这个既有的保守观念有很强的的颠覆。其中有一句话因其不少思考，不动别人的奶酪，自己吃什么。现在不管你做什么，或者你想起要做什么，如果你去看一下现在行业的状况，就会发现，一定是很多人在做的，要么已经是一个成熟的行业，要么是正在趋于成熟的行业。这样看的话，没有什么细分行业而言，如果想找一块没人做过的处女地，除非你早出生十年来做现在别人做的事情。一味的找细分市场，而不敢再别人做着方面发力，现在看来有逃避的因素，诸如京东之类

《刘强东：注定震惊世界》

的电商，亦或其他的企业，细分和差异的必然的，但是对于硬性指标，比如质量、服务、成本、物流、信息系统必须没有折扣、不能含糊，对于企业这样的非个体，如果你是在做一项事业，而不是把企业当成短暂的赚钱机器的话，还是要修炼好内功的，毕竟发展不是一朝一夕的事情，京东15年，亚马逊10年蛰伏，套用一句俗话来说“发展要可持续”自杀式的必然会死掉的。后来必须居上，弱肉强食，对于个体和非个体来说，这是必须被意识到并且逐渐被践行的存在之道。

5、一本超好看的成功创业励志图书。从摆摊中关村到被迫关闭所有的实体店进入电子商务，再到全国最大的B2C电子商务巨头，刘强东是如何炼成的？京东商城以“正品、低价”为旗帜，公司规模获得了爆炸式增长，得到风险投资家的青睐，今日资本注资京东1000万美元，在资本的推动下，京东商城的销售额由2006年的8000万元蹿升至2007年的3.6亿元，年增长350%。

6、第一本在图书馆看完的书。有些打鸡血励志，这大概是很多传记类书籍都有的。虽然不排除作者过度夸赞，但大局规划清晰明了、关键时刻眼光独到、执行时不遗余力的确是很多成事者普遍拥有的特质。值得一读。

7、本书基于刘强东写作，那就针对刘强东说一些我看过后的看法吧。大学时认识的一个成功老板告诉我“坚持做正确事”，刘强东就正是这么做的。别人都在卖假货、水货的时候，他保证是正品，还给顾客免费的维修服务。别人都反对他做自营物流的时候，他坚持做了，如今京东最为人津津乐道的就是他物流超快的速度了。这一切建立在刘强东超前的战略思考能力上。江湖风云变幻，纷争从未停止过，坚持做正确事，把握好方向才能到达成功的彼岸。看好京东的发展！

8、马云是过去式，刘强东是未来式！京东策略：正品，低价，为客户服务京东打败淘宝的绝招：物流直供！——你能再慢点吗？1998-2001年，代理刻录机，垄断中关村80%2001-2005年，从代理到零售2005年-，从店商到电商代理商只有死路一条，只有两条出路，一个向上走，成为分销商，一个往下走，成为零售商；分销商是整个流通产业链的资金和物流平台，能带来的价值很小，没资格赚钱；国美，跳过分销，直接拿货，实现零供对接，降低进货价格，零售价格有优势！——家电卖场模式；非典造就了京东京东拍卖场不动别人的奶酪，自己没饭吃销售收入2004年京东1500万，2005年3000万，2006年8000万，2007年3.6亿，2008年13亿坚称绝不物流的马云开始做菜鸟物流物流是电商的核心竞争力电子商务必须是“重”的，PPG的轻公司就失败了，“重”在品牌，“重”在产品，“重”在服务；“重”在配送体系；京东是平台模式，平台零售商必须追求成本更低，厂家有钱赚，消费者有实惠，你才有价值；凡客诚品是垂直零售商，必须追求高利润，提升品牌诉求电子商务的核心价值是低成本和高效率集贸式，渠道成本30-50%，运营周期60-90天大卖场式，渠道成本30-50%，运营周期40-60天连锁店式，渠道成本12-20%，运营周期30-60天电子商务式，渠道成本6-15%，运营周期7-30天没有自己用户的电子商务公司是没有价值的！

《刘强东：注定震惊世界》

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