

《江湖商人史玉柱》

图书基本信息

书名：《江湖商人史玉柱》

13位ISBN编号：9787802444218

10位ISBN编号：7802444217

出版时间：2009-1

出版社：现代出版社

作者：刘艳静

页数：269

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

《江湖商人史玉柱》

前言

孤独，应该是人类存在过程中最普遍的现象之一。关于这个问题的论断从来就不缺乏：做个太醒目的符号必然没有太多知己；走在前面的人是孤独的，走在中间的人是快乐的，走在最后的人是痛苦的。于是，史玉柱注定孤独。在他走过的几十年中，他不仅一直都是一个醒目的符号，而且总是在短时间内将这个符号代表的意义演绎到最佳状态：早在1989年，27岁的他依靠4000元的创业资本开始了梦想之旅，才短短4年时间，他带领的巨人集团成为中国第二大民营高科技企业，他本人也成为那个时代被所有媒体热烈追捧的明星商人；偶像榜里，他的名字赫然紧跟在比尔·盖茨之后；福布斯“大陆富豪排行榜”上，他的名字排在第8位。做保健品，不到3年，他就把脑白金做成了中国最畅销的保健品。在他玩了21年网游，已经是一个骨灰级玩家的时候，他踏上网游道路，在短短3年多的时间内就把自己的巨人网络带到了纽约证券交易所，并且在那里创下了显著的成就：第一个不穿西装上市的人、中国最大的网络游戏公司、在美国发行规模最大的中国民营企业。

《江湖商人史玉柱》

内容概要

《江湖商人:史玉柱》中他可以说是中国近30年企业史上最具争议性的人物。早在1989年，27岁的他依靠4000元的创业资本开始了梦想之旅，短短4年时间他带领的巨人集团成为中国第二大民营高科技企业，不到三年，他就把脑白金做成了中国最畅销的保健品：踏上网游道路后，在短短三年多的时间内就把巨人网络带到了纽约证券交易所。就在人们评论他是个商业怪才的时候，对他的道德质疑也不曾停止过说他依靠恶俗的营销手段才得以卖出自己手上的保健品，说他的网游是“灰色行业”“毒害青少年”，还说他利用人性中的贪婪用免费网游的借口诱惑了一批又一批玩家，以此来获取高额利润。

《江湖商人史玉柱》

书籍目录

前言 孤独的符号第一章 标本 第一节 N曲线，一个赌徒的巨人情结 第二节 正邪符号，“一般人都认为我坏” 第三节 一个“保守”的资本家第二章 创业前夕 第一节 小时候，他被称为“史大胆” 第二节 数学一梦第三章 汉卡时代 第一节 创业萌动 第二节 深圳思维 第三节 软件升级第四章 膨胀的巨人 第一节 珠海岁月 第二节 变数 第三节 第二次创业第五章 倒塌的巨人大厦 第一节 百亿计划 第二节 危机 第三节 预兆 第四节 崩溃第六章 复出之战 第一节 需要站起来 第二节 脑白金：一个翻身的机会 第三节 脑白金风波 第四节 开战黄金搭档第七章 投资者史玉柱 第一节 史玉柱还了1.5亿元债 第二节 “史玉柱系”里的资本“神话” 第三节 脑白金被卖的故事 第四节 “趴”在银行第八章 网游，巨人在征途 第一节 看上网游，他踏上《征途》 第二节 2亿元的豪赌 第三节 上市归来第九章 史玉柱管理思维 第一节 军事化管理 第二节 史氏规则 第三节 泰山学院，在这里成长第十章 史玉柱营销思维 第一节 投机营销，聚焦理论 第二节 品牌法则 第三节 制造营销事件附录1 史玉柱的人财榜问卷附录2 这样一个真实的史玉柱

章节摘录

M-6401汉卡带来的收获和喜悦并没有延续多久，挑战便来了，转眼间，求伯君带来了WPS。变，才是生存中唯一的不变。明白这一点的史玉柱，为了这种改变，甘愿投入大量时间和精力，甘愿付出在常人看来简直是不可能达到的努力。150天昏天黑日，他们靠着20箱泡面度日。1.150天，20箱方便面这是一个追求效益的时代，产品更新换代的周期开始越来越短，于高科技而言尤甚。1990年，业务已经起来了，首战告捷，对于史玉柱和伙伴而言无疑是一个巨大的鼓励。就在这个时候，求伯君的WPS借助方正的品牌和渠道横空出世。WPS是在1990年推向市场的，从软件水平、功能到文字编辑的界面、方便程度都比M-6401要略胜一筹。意识到这种危机，未敢有任何懈怠，史玉柱和同伴们便开始了改进之旅。大学，和同伴一起将自己反锁在一间昏暗的小屋子里，开始了其漫长的、长达5个月的“集中营式的生活”。他们决定重新封闭自己，依靠智力和毅力在一个新的未知的计算机王国里，同知识进行艰苦对话。那些日子，无论外界发生什么，他们只与计算机同在。整个深圳对他们而言，只存在两台计算机，其他的一切都是另外一个世界的事。而在属于他们的小小世界里，他们不需要任何信息，没有新闻联播，没有世界杯足球预选赛，也从来不需要节假日，从来没有周末，连春节这样重要的团聚时间也可以错过。通常，他们一个星期才下一次楼，就近买一箱方便面或其他食物，为接下来的一星期储存足够的粮食。那个时候，他们心甘情愿接受相同的味觉刺激，甚至是被叫做垃圾食品的方便面。而这在很多人看来都很恐怖甚至无法想象。在史玉柱看来，却并不是这样，“这既是一种卧薪尝胆的激励，也是一种居安思危的警示”。功夫不负有心人。经过150个昏天黑地、日日夜夜的艰苦奋斗，在20箱方便面的支撑下，史玉柱和伙伴们凭点数获得了胜利。经过将近5个月的苦心钻研，史玉柱和他的同伴完成了第二代汉卡的研发工作，功能更为强大的M-6402汉卡研制成功了。携着第二代软件产品，史玉柱引领着公司走向下一步辉煌。2.一张3500万元的现金支票等到M-6402汉卡投入市场的时候，WPS已经超越了M-6401汉卡，巨人M-6402汉卡缩短了和WPS的差距，但还是无法超过WPS。这时候WPS的销售额已经超过了巨人，因为借助了方正的牌子，投入也更大。为了赶超WPS，史玉柱继续投入开发。这时候巨人已经增长到几十号人，此时史玉柱就再次组织了十几个人的研发队伍，投资80万元开发巨人M-6403。和之前艰苦作战不同的是，这一次甚至还在珠海和深圳设立了两个课题组。组、联想功能和编辑排版系统等方面，M-6403都具有更多的独到之处，实现了对M-6401和M-6402的深化。对于产品来说，销售才是最为关键的证据。为了打开销售市场，使销售额可以超越WPS，1991年10月，史玉柱开始了“连锁会议”销售计划。当时，软件业普遍存在的还是“广告+销售”的单纯销售模式，不是特别重视渠道。为表明自己和经销商是唇齿相依的关系，史玉柱发明了一个连锁会议，并提出“订购10块巨人汉卡就提供往返路费”的优惠条件，邀请了全国各地200多名电脑经销商到珠海参加巨人全国电脑汉卡连锁销售会，进而建立起全国性连锁销售网络。在这一届巨人连锁会议上，经销商包机过来，现场订货，一边交钱，一边发货，光这一场会，史玉柱当场拿下3500万元现金支票。从此以后，软件界都知道了这个现场订货的销售模式。这个时期，公司的销售额已经接近1个亿了。1991年的最后两个月，M-6403以惊人的速度给巨人公司带来数以千万计的财富。11月份，巨人公司的员工增加到、30多人，比之前多了一倍。1992年，M-6403以更快的速度为巨人集团带来丰厚的收益。1992年10月，第二届全国巨人连锁会在珠海度假村召开，成为了全国规模最大的电脑盛会。12月底，巨人集团助推的M-6403汉卡年销售量2.8万套，销售产值共1.6亿元，净利润3500万元。

《江湖商人史玉柱》

媒体关注与评论

人生就是魔方，是色彩斑斓还是黯淡无光，全靠自己的一双手。企业不赢利是最大的不道德。赚大钱还是赚小钱，取决于你的战略。营销是没有专家的，不能迷信专家。我认为大学里有关营销的教材80%的内容都是错的。如果说有专家，我认为唯一的专家是消费者。太被社会关注并非企业发展的常态。我在我的公司只管一件事——市场调研。领导者的内心真诚是团队不离不弃的真正原因。我离破产永远只有12个月。我现在做项目都是先假设这个项目是失败的。我想，在50岁以前，“死”多少次，还能“活”多少次，以后就不敢说了。——史玉柱

《江湖商人史玉柱》

编辑推荐

《江湖商人:史玉柱》中史玉柱简介：史玉柱，1962年生，安徽怀远人。1984年，毕业于浙江大学数学系，分配至安徽省统计局。1989年，毕业于深圳大学研究生院，为软科学硕士，随即借款4000元下海创业，《计算机世界》上打出半个版的广告：“M-6401，历史性的突破”。1991年，巨人公司成立，推出M-6403。1992年，巨人总部从深圳迁往珠海，18层的巨人大厦设计方案出台，后来这一方案一改再改，从18层升至70层，为当时中国第一高楼。1993年，巨人成为中国第二大民营高科技企业。1994年，巨人大厦动工，史玉柱当选“中国+大改革风云人物”。1995年，巨人推出12种保健品，史玉柱被《福布斯》列为内地富豪第8位。1996年，巨人大厦资金告急，保健品业务迅速盛极而衰。1997年，只建至地面三层的巨人大厦停工，巨人集团名存实亡。1999年，注册成立上海健特生物科技有限公司，从事“脑白金”研发和营销。2000年，脑白金销售额超过10亿元。2001年，通过珠海士安公司收购巨人大厦楼花还债。2004年，成立上海征途网络科技有限公司，任董事长。2007年11月1日，旗下的巨人网络集团有限公司成功登陆美国纽约证券交易所，成为在美国发行规模最大的中国民营企业，史玉柱的身价突破500亿元。

《江湖商人史玉柱》

精彩短评

- 1、巨人现象的核心是一种精神，是一群年轻人执着地追求自己选择的事业，并为这种追求不顾一切的拼搏精神，是追逐太阳的精神。
- 2、没看。。。封面发黄，太不负责任了，这么旧的书实在是没兴趣看。。。
- 3、内容不错，赞一个
- 4、人生总是充满希望。
- 5、有些经历比马云还牛...
- 6、史玉柱是个人物，多么精彩的传奇人生！从他的经历我觉得有价值的几点：1，坚韧执着，东山再起，永不言败的奋斗精神；2，营销才能，脑白金、黄金搭档这样的保健品能够50万元起步做到十几个亿，还是在短短的几年内，这是个奇迹，营销技巧和才能令人惊讶；3，专注精神，面对一件事情钻研直到做大做强
- 7、有关史玉柱的传记多的数不过来，不知道其他的怎么样，但这本是我见过传记系列中最差的！这种传奇人物竟然以流水账的形式记录.....
- 8、书内容不错，如果他能写本回忆录就好了

《江湖商人史玉柱》

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