

《当当情缘》

图书基本信息

书名：《当当情缘》

13位ISBN编号：9787802553224

10位ISBN编号：7802553229

出版时间：2009-11

出版社：企业管理出版社

页数：217

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

《当当情缘》

前言

创业，这是时下非常流行的一个词汇。有很多的才华横溢的年轻人，在创业中实现了人生理想。他们的成功也铸就了中国自改革开放三十年来的辉煌历史。此亦一世间，彼亦一世间。其实每一个成功的创业者，他们走过的道路都是不一样的。探寻他们的足迹，对每一个后来者都是有启发意义的。有的创业者一开始是自己独闯商海，如搜狐张朝阳，阿里巴巴马云，分众的江南春等等。也有一部分创业者从一开始就是团队创业，如腾讯公司以马化腾为核心的创业团队，又如携程网的创业团队。另外还有一类比较独特的创业模式——夫妻联合创业，包括地产大亨潘石屹张欣夫妇，当当网联合总裁李国庆俞渝夫妇。夫妻创业跟其他创业者相比有不一样的酸甜苦辣。本书写作的目的在于解读李国庆俞渝夫妇创业的成功经历，剖析当当网的发展历程。李国庆是北京大学的才子，在北大上学期间曾当选为北大学生会副主席，俞渝本科毕业于北外英语系，后又获纽约大学MBA。爱，来得很突然，而突然是一件无法预料的事。李国庆、俞渝相识于纽约，那时他们都过了三十岁。他们都是成长于北京，算得上是北京人在纽约。风云的岁月，热血的青春，他们一见钟情，五个月后就结为伉俪之好。

《当当情缘》

内容概要

《当当情缘:李国庆俞渝夫妻创业传奇》内容简介：1999年，李国庆俞渝创立了当当网，如搜狐、新浪、阿里巴巴、百度、腾讯等差不多都是那几年成立的。李国庆俞渝夫妇是中国最早进入互联网领域的开山鼻祖之一。

李国庆俞渝非常理智，狠抓管理，六七年工夫，当当网就从同期营业的两三百家网上书店中脱颖而出，正在成为全球最大的中文网上书店。朝气蓬勃的当当倡导“大而全”模式，进一步拓展业务，正在向全球最大的中文网上商城迈进。

2004年美国互联网大鳄亚马逊网上书店准备出资1.5亿美元收购当当，却被李国庆俞渝一口拒绝了。

李国庆甚至放出狂言：亚马逊出十亿，他也不卖当当。俞渝说，当当是她跟李国庆的孩子。

当当网在B2C领域的奋力开拓，对整个经济社会的发展是起到了若干重要作用的。带动了电子商务发展；拉动了中国物流企业的发展；方便了读者，提高了全民读书率。

《当当情缘》

书籍目录

第一章 路在脚下：全球最大的中文网上书店 当当网：引领中国人的阅读风尚 夫妻创业，赢得未来
第二章 相识之前：不一样的人生路 北大风云 强势李国庆 创业狂人 毅然下海 北外女生 俞渝的美国梦 商海独闯 华尔街女强人
第三章 回眸一笑：当当的诞生 1996，从相识到蜜月 1997，婚后联合创业 1999，当当的诞生
第四章 人在征途：当当的稳步发展 创业之初 风云骤起 寒冬之中 当当坚守 争夺股权 险中求胜 优劣互补 克服瓶颈
第五章 大浪淘沙：激烈的竞争 赢在中国：遭遇亚马逊 雄鹿被围：被收购的卓越 两极争霸：当当与卓越
第六章 巅峰独占：全球最大的中文网上书城 天生我才：要做民族企业 书生气质：具有文化气息的书店
第七章 挥戈北上：向网上商城迈进 折戟沉沙：进军C2C市场失败 人在路上：为上市作准备 奔赴未来：全球最大的中文网上商城
第八章 谁与争锋：当当的未来 中国之胜 超越2008 各方博弈 稳中求进 决战未来
第九章 成功之术：当当网的经营模式 经营模式 自主创新 他山之石 可以攻玉
第十章 恩爱夫妻：工作与家庭之间 三口之家 油盐酱醋 狂言与高论 个性李国庆 总裁与秘书 美丽俞渝
附录一 李国庆俞渝精彩语录
附录二 当当编年史参考文献

章节摘录

当当网是有备而来，它不像当时其它两三百家网上书店那样，只是从形式上跟美国亚马逊网上书店的风。在开始上线之前，李国庆、俞渝精心制作了一个“可供书目数据库”，将各出版社、各书店能够供应的图书目录进行了一个彻底的调查。这自然就比其它的网上书店有优势。可是谁也没想到2001年互联网泡沫破灭，网络经济随即进入严酷的寒冬。之前一两年匆匆上马的众多互联网公司倒闭的倒闭，被兼并的兼并。与当当网同期开始营业的两三百家网上书店，一年之间有80%都关门大吉了。而此时当当网才显示出旺盛的生命力。2004年当当网又经历了一次生死考验。美国资本大鳄亚马逊公司瞄准了中国市场，准备收购当当，双方谈了几次，亚马逊方面给出1.5亿美金的收购价。然而李国庆、俞渝不为所动，他们要的不是套现，而是掌控一个企业，将当当网做大做强。万般无奈的亚马逊，只好收购了当当的竞争对手卓越网，亚马逊的如意算盘是：你当当不让我收购，那我收购你的对手，然后将你击垮。很多人都为当当的未来捏了一把汗。亚马逊进来了，当当能抵抗得住吗？闹到最后不会出现当当被卓越亚马逊冲垮的鸡飞蛋打的悲惨局面吧？“不会”，李国庆说“不会”。他明确预测，卓越被亚马逊收购后，会发生高层震荡。果不其然，此后卓越一蹶不振。这反而给了当当更多的机会，在被亚马逊收购之前，卓越网的各项数据都紧紧咬住当当网。而收购之后，当当一骑绝尘，坐稳了全球最大中文网上书店的宝座，同时开始向全球最大中文网上商城发起冲击。当当网能坐稳中国B2C市场老大的地位，与当当网勤练内功的努力是分不开的。当当网的大而全体系的建设，一站式购物体系的建设，书评体系的建设，货到付款体系的建设，物流体系的建设这些都让它很好的适应了中国的市场环境，最终赢得了市场的信任。

《当当情缘》

编辑推荐

《当当情缘:李国庆俞渝夫妻创业传奇》编辑推荐：当当网倡导“大而全”模式。是中国电子商务的一面旗帜。当当网正在成为全球最大的中文网上书店。正向全球最大的中文网上商城迈进。当当拒绝亚马逊NO，十亿也不卖 br 1999-2009当当的黄金十年 br 李国庆精彩语录 br 当先驱是理想，当先烈我不干。 br 人脉关系对我重要性太大了。以我做企业的经历，我的感受是，有许多机会，给谁都一样，但是为什么给你？靠的就是人品和人脉关系。 br 俞渝精彩语录 br 是顾客决定这些企业的命运，而不是我们这些CEO决定企业的命运。 br 公司要做大，必须有好的制度，不能人盯人，制度必须不断建立，打破、再建立、再打破，这个问题上我会锲而不舍。 br 梦想让女人更美丽，而知识使梦想成为现实。

精彩短评

- 1、这两口子总算把公司弄上市了，于是当然的就会有一些所谓传记作家为了满足大众的猎奇心理为其歌功颂德，不够深刻那是当然的了。
 - 2、我还是推荐大家看看,题目就是态度比较详细介绍当当创业来的经历,更新了我很多看法,不过看过一篇就可以了,没有必要看第二次或时常拿来翻阅,因为它都是介绍很表面的东西,所以没必要珍藏回味,在书店,像我那样,找个安静的角落.花几个小时,一口气读完就算了,不要浪费钱买回来
- 我还是推荐大家看看,题目就是态度
比较详细介绍当当创业来的经历,更新了我很多看法.不过看过一篇就可以了,没有必要看第二次或时常拿来翻阅,因为它都是介绍很表面的东西,所以没必要珍藏回味,在书店,像我那样,找个安静的角落.花几个小时,一口气读完就算了,不要浪费钱买回来
- 3、非常不错的一本书，以铜为镜，可以正衣冠，以人为镜，可以得偿失，以史为镜，可以知兴替，立志于创新商业模式的人应该看看这本书
 - 4、以前在“商界”上读过李国庆夫妻创业的故事，当时就非常钦佩。这次买来一本详细的传记读读，受益匪浅。一本好书，一对事业有成的模范夫妻，令人羡慕。祝当当越办越好，也给我们书友提供了一个很好的购书平台。
 - 5、梦想让女人更美丽，而知识使梦想成为现实
 - 6、俞渝是我敬佩的一位女商人，所以有书必须买来阅读，但是收到的书却破掉了，我这么爱惜书的人真的很难接受。破掉的书为什么还给顾客出库呢，没人检查的吗
 - 7、拿到书后，首先它的封面有点旧褶皱 还能看的过去
关于书的内容 我很喜欢 有条理 按照人来写 以后按照当当的发展来写
其次，书中会讲到很多知识 它不仅在讲当当 也通过当当的背景 也讲了电子商务的一点点小知识
- 8、喜欢当当，喜欢李国庆俞渝哈！创业艰辛，但从没有过放弃，坚持到底做民族企业！！！顶一下！
 - 9、这是第一本关于当当创始人的书，书名很吸引人，内容也很全，但是写的不深入，不细致，很多只是资料的堆砌，阅读价值不大，可怜李国庆夫妇的名头了！买了感觉很不值哦
 - 10、错别字，大量段落重复，讽刺的是，这书还是在当当买的
 - 11、该对夫妇的创业经验给现在的创业者提供了现实的意义,很受启发.
 - 12、看了当当的成长史，结合自己作为当当用户的经历，有更多体会，希望当当越来越好！
 - 13、珠联璧合的一对。
 - 14、今天在唐宁很认真地把这本书翻了一下。作者分明就是太偏向他们了，所以观点一边倒，书也写得有点闷。但有一样东西，是让我非常佩服：我能感受到俞渝作为女人的收放自如，以及她的真善美。一个成功的创业者能得到这样的太太，绝对是他的荣幸。
 - 15、2011年12月26日读。2011-176。
 - 16、在当当网的书评栏中评《当当情缘》这本书，有点太岁头上动土的感觉。首先谈谈这本书的封面设计，这本书的封面设计我感觉土气，封面上两种颜色的搭配感觉不好。这本书拿在手上感觉很大本，其实里面字数并不多，除了字体很大以外，每章节中总有一张印有李国庆俞渝小像的白纸带过，书的后面还有些重复的内容讲述。我想如果有心的人和有文字功底的人通过了解李国庆和俞渝的一些言谈和视频，以及媒体的宣传报导。也能写出这样的书。因为本人已经在当当网上购买了许多书，觉得在当当网上购物还是挺实惠与方便的，所以对讲述当当网李国庆俞渝创业传奇的书也充满了一定的好奇心，因此购买了本书。当然这本书在讲述李国庆俞渝夫妻俩创业的经历是客观的完整的。从当当网的发展历史谈起，到李国庆的姓名来由，北大生活，两人的恋爱过程，俞渝的华尔街生涯，联合总裁的设立,拉来风投的过程，与**网的竞争，三口之家的生活，事无巨细，全都一一讲述。另外还附录有夫妻俩的精彩语录和当当编年史。我感觉书的价格还是偏贵了点。不过对于有心想要了解当当网以及李国庆俞渝的人来说，价格应该是次要的因素吧。
 - 17、喜欢这两人
 - 18、内容写法有为名人包装造势之嫌，错字落字还很多。

19、可以学习，但不可复制，很多事很多人均是如此

1、我还是推荐大家看看,题目就是态度比较详细介绍当当创业来的经历,更新了我很多看法.不过看过一篇就可以了,没有必要看第二次或时常拿来翻阅,因为它都是介绍很表面的东西,所以没必要珍藏回味,在书店,像我那样,找个安静的角落.花几个小时,一口气读完就算了,不要浪费钱买回来

2、本书讲述了李国庆和俞渝夫妻一手创办当当网的故事,李国庆和俞渝各自的人生经历、两人遇见的故事、当当网创立之初跟卓越亚马逊、淘宝和实体书店的周旋历程、中间可能被贝塔斯曼收购的应对策略、当当网是怎么模仿卓越亚马逊和国美的模式的、又是怎么在这些模式上进行创新建立自己的完整供应链信息、庞大的数据库和完整的物流体系的,等等。书中的故事有些平淡,趣味性也不如马云的故事。在我读过的书中,马云、李开复、唐骏的故事都是比较精彩的。这本书,我提炼了以下几个观点:1、首先,创业的项目一定要是自己熟悉的行业。就像李国庆,之前做了几年的图书市场,已经对这个行业很熟悉了,所有后来当当做网上书城的时候他才可以得心应手。2、创业的合作伙伴一定要选自己性格互补的。俞渝跟李国庆就是很好的搭档,俞渝的美国留学和投资经验和人脉都极度地帮到了李国庆成功融资。两个人相互信任、分工明确,这是成功创业最好的前提。如果性格不互补的话,很容易在一个地方跌跤犯致命性的错误。3、公司即使要上市,也不能让投资者来稀释自己的股权,让自己丧失对公司的控股权。4、即使同做一个产品,也不可能把所有的市场给全部垄断。就像当当和豆瓣,当当即使再照搬豆瓣的书评理念,也照搬不了豆瓣“花园里读书”的风格。网民的选择是多样的。5、公司的最高决策人一定要有预判市场的市场的能力,要知道接下来的时间内市场的商机是什么,利润点在哪里,人员分布及促销策略。6、模仿并超越。模仿可以让企业迅速地占领市场,但是想站得长久,必须创新,有自己的模式和风格,要以客户为导向,让客户有个愉悦的客户体验,这样才能有企业的品牌美誉度和顾客忠诚度。7、即使自己企业有大批的忠诚客户,在新产品要推出的时候也还是要全面调研慎重上线的,否则就像当当宝的天折一样,只是昙花一现的事情。8、当当网是一站式购物、书评体系、货到付款体系、物流体系。9、长尾理论也可以用到销售上,销售那些不被人熟知的产品,他们的销售额和销售利润也是很可观的。10、国美模式:首先是大规模扩张,其次是实施价格战,让顾客让利。最后是形成规模效应后,同意采购,控制货物供应链渠道,压低进价,向顾客让利,之后“吃供应商”的盈利模式,在与消费者之间进行现金交易的同事,延期3—4个月支付上游供应商货款,使账面上长期存有大量浮存资金,并形成“低价出售—提高销售规模—获得更多返利和销售通道费—更低采购价格—更低价格销售”的循环体系。黄光裕强硬的立场也导致国美一度与多家家电厂商关系紧张,比如格力。这种做法不可取。10、人只要出名,就会有明星效应。这本书最后几页渲染李国庆和俞渝有些过了。11、女人做得高层很不容易的原因就在于女人在抢占和有意识地利用资源上不如男性做得好。12、淘宝:中国集贸市场模式。恩,怎么说呢,这本书看得有些失望,评价给三颗星,只当凑合了解了。

3、这本书讲述了当当网的创业史,是以互联网浪潮席卷中国为背景的一部创业故事,值得一看。可以对比《正在爆发的互联网革命》一起阅读思考。但是这本书明显不够精致,有很多错别字和编排的问题。

《当当情缘》

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