

## <<当当创业内幕>>

### 图书基本信息

书名：<<当当创业内幕>>

13位ISBN编号：9787213048609

10位ISBN编号：7213048600

出版时间：2012-6

出版单位：浙江人民出版社

作者：林可

页数：182

字数：160000

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：<http://www.tushu007.com>

## <<当当创业内幕>>

### 前言

1994年4月20日，NCFC（中国国家计算机与网络设施工程）通过美国Sprint（一家全球性的通信公司）连入Internet的64K国际专线开通，实现了与Internet的全功能连接。

至此，中国被国际上承认为真正拥有全功能Internet的国家。

虽然在当时很少有人意识到，“Internet”这个舶来之物背后潜藏的巨大商机，但是在四年之后，也就是从1998年开始，中国的互联网经济一下子进入到一个群雄并起的时代。

在短短的几年之内，一大批互联网公司应运而生，其中的一些在今天已经发展成了家喻户晓的巨头：百度、搜狐、新浪、阿里巴巴、盛大，等等。

它们或者是主流的搜索引擎，或者是火爆的门户网站，或者是人气极高的电子商务平台，总之，这些抓住了机遇的互联网公司，追随着曾经席卷中国大地的互联网浪潮，最终成为时代的宠儿和行业的王者。

以“网络书店”起家的当当网，就是在这种大背景下逐渐成长起来的电子商务网站。

从单一地销售图书音像制品，到经营家居百货、化妆品、数码、家电等几十个大类的综合性品类，当当网书写了一段属于自己的传奇。

而创造这个传奇的主角，是一对相濡以沫十几载的夫妻，他们以联合总裁的身份共同执掌当当网的“船舵”，一起走过了13年的风霜雪雨。

可以说，当当网成长壮大的这13年，是卧薪尝胆的13年，是励精图治的13年。

它挺过了2000年的互联网寒冬，在同行纷纷落马之际顽强地笑到了最后；它拒绝了美国亚马逊开价1.5亿美元的收购，用“10亿也不卖”的豪言壮语捍卫了自己的梦想；它安然度过了2008年的金融危机，并以灾难为契机获得了进一步的发展……当当网以销售图书为主体，它本身也是一部见证了互联网公司兴衰的“百科全书”。

凭借着“鼠标+水泥”的经营模式，当当网在B2C市场中打下了属于自己的江山。

低折扣、低价位、单车快递、货到付款、图书评论……从消费者购书的那一刻起，当当网力争每一个销售环节都能具有其卓尔不群的品牌特色。

也正是有了这些克敌制胜的“法宝”，当当网才能比对手更胜一筹，成为行业的领跑者。

如今，网上购物越来越受到大众的青睐，并逐渐改变着人们的思维方式和行为方式。

选购图书不一定要奔赴实体书店，只要拥有一台连接网线的电脑，你可以随时浏览最新的图书信息，下单购买后还可以坐享送货上门的贴心服务。

这一切要归功于当当网这样的互联网公司。

翻开当当网的创业故事，从它的成长和挫折中我们可以读到有关创业、做人的选择和坚持。

## <<当当创业内幕>>

### 内容概要

当当网成立于1998年，初以“网络书店”起家，后逐渐成长为集家居、美妆、数码、百货等于一体的综合性网上购物商城。

它挺过了2000年的互联网寒冬，度过了2008年的金融危机，逆市上升，成为行业的领跑者。

面对风投以及

“老师”亚马逊的巨额资金诱惑，当当网谨慎选择了保留企业创始人的决策权，并立志把“孩子”养大，李国庆和俞渝的龙凤搭档遂成为人们津津乐道的话题。

电商混战，风起云涌，在强手如林的B2C行业中，当当网的机遇在哪里，软肋又有哪些？

## <<当当创业内幕>>

### 书籍目录

- 第一章 北大强男——李国庆
  - 敢想敢说的实践家
  - 图书界的拼命三郎
  - “傍”上洋大款
- 第二章 北外才女——俞渝
  - 聪颖乐观的重庆妹子
  - 自强不息的兼职女王
  - 知性美弥漫华尔街
- 第三章 龙凤际会
  - 一“蛋”定情
  - 携手创业
  - “爱子”横空出世
  - 吸引风投
- 第四章 在坚持中求胜
  - 夫妻双双把家当
  - 闯出互联网的“泡沫之灾”
  - 我的公司我做主
  - “亲子”无价
- 第五章 网络飘书香
  - 构建自己的评论体系
  - 给巨头签发“逐客令”
- 第六章 另一个网上书城的成长史
  - 卓越网被收购
  - 亚马逊的“影子工程”
  - “门事件”背后的反思
- 第七章 “当人”不让
  - 令人胆寒的价格血战
  - 取胜“不择手段”
  - 争做“物流之王”
- 第八章 缔造网上商城
  - C2C战场硝烟弥漫
  - 失策的“当当宝”
  - 第三笔风投入账
  - 由书城到商城
- 第九章 行业第一的“王道”
  - 低价格的致命诱惑
  - 解决物流的关口
  - 突破支付的瓶颈
  - 最惬意的购物体验
- 第十章 模范伉俪
  - 鸡毛蒜皮的甜蜜
  - 为人父母的夫妻俩
  - 狂傲幽默的男主人
  - 体贴时尚的女当家
- 第十一章 刚柔并济的夫妻店

## <<当当创业内幕>>

龙凤联合的利与弊

“顾客至上”的商业信仰

“三人行必有我师”

第十二章 守得云开见月明

和支付宝“牵手”

还会有风投吗？

曲折的IPO之路

光荣上市

参考书目

## &lt;&lt;当当创业内幕&gt;&gt;

## 章节摘录

图书界的拼命三郎 1987年，从北大社会学系毕业的李国庆，由于表现突出被分配到了当时最热门的政府机关——国务院发展研究中心（中共中央书记处农村政策研究室）。

这个部门可以称得上是政府的“智囊团”了，它直接关系到中国改革开放之后的战略发展问题。

对于李国庆来说，这里的确是能够展示才华的一方宝地。

虽然在大学期间，李国庆在不少公司干过，但当时的他更关注的还是国家的命运，很想运用自己所学的知识为这场波澜壮阔的变革提供支持。

国务院发展研究中心，恰恰就是给改革开放事业出谋划策的单位，李国庆对这个工作感到很满意。

然而在进入这个部门之后，李国庆才发现理想和现实之间的差距。

国务院发展研究中心是政府机关，这和李国庆曾经待过的那些公司完全不一样。

在机关单位里，新来的大学生经常要从“基层”做起——端茶、倒水、扫地之类的杂务统统要由他们完成。

李国庆所在的办公室，基本上都是局长一级的人物，所以那套“基础培训业务”更是非他莫属。

李国庆不是吃不了苦的人，也不是那种急功近利的人，面对新的工作环境，他小心翼翼地做好各种“基础工作”。

埋头劳动了几个星期后，一位领导开玩笑说，李国庆每天打车来单位给大家打水，成本实在是太高了。

。

对于领导的揶揄，李国庆付之一笑。

“智囊团”的这些领导，大多带有几分学者气质，基本上没什么架子，为人处世也不那么“老奸巨猾”。

所以，李国庆和这些领导们在一起，倒也不用天天揣着心眼，偶尔也能开个小玩笑。

虽然机关单位讲究论资排辈，但李国庆因为能力突出，还是受到了“另眼相看”——可以不坐班。

当然，每年的两个研究课题以及几十万字的课题文章李国庆必须参加。

只要把这些任务完成了，其余的时间就归他自由支配。

李国庆在国务院发展研究中心工作了三年，并在这三年里写出了500多万字的研究报告和学术论文，称得上是硕果累累。

但是李国庆的内心深处却对这种坐板凳搞研究的生活渐生厌恶。

一个原因是，这种生活单调乏味且周而复始，从头到尾也不会有太大的突破和转折，不能充分燃起潜藏在李国庆身上的激情；另一个原因是，想要在这种机关部门得到升迁，必须要严格遵守“先来后到、长幼有序”的潜规则，在年复一年的煎熬中等待重用。

如果换了别的人，也许会适应这种生活，不管怎么说，这个部门是铁杆吃皇粮的机关单位，稳定且体面。

但是对李国庆而言，在这种前途渺茫的地方混下去，无异于拿自己的人生开玩笑。

于是，他决定为自己谋求另外一条出路——从商。

尽管有了从商的想法，但是李国庆并没有立即辞职。

有一次，李国庆去云南出差，不想在半路上遇到了堵车。

他灵机一动，把自己的工作证掏了出来，当地人见了，立即把他视作领导并接受他的调度。

在李国庆的指挥之下，车道很快就得到了疏通。

还有一次，李国庆去舞厅跳舞，正赶上有人打架，把舞厅闹得鸡飞狗跳。

李国庆见状，立即掏出了工作证，舞厅的人马上就安静下来了。

既然保留了职务，那么接下来，李国庆要投身于哪个行业呢？

曾经有人建议李国庆去做房地产，因为既然决定要创业，何不找一个“利润大”的行业干呢？

更何况李国庆手里掌握着很多的政府关系，可以说占尽了天时地利人和的优势。

然而李国庆却摇头表示，自己率直的个性并不适合干这一行，特别是对请客送礼求人这类事情，他向来很反感。

几番考量之后，李国庆决定从事图书行业。

## &lt;&lt;当当创业内幕&gt;&gt;

这个选择，不是率性而为，而是经过深思熟虑的。

当年李国庆之所以选择文科，也是受到了当时社会潮流的驱动。

20世纪80年代的大学生都热爱人文社会科学，诗歌和西方人文科学著作普遍受到欢迎。

李国庆在北京大学读书的四年时间里，逐渐修炼成了一个涉猎广泛的“书虫”。

和一般读书人不同的是，他爱书的结果不是藏书，而是售书。

在那个需要变革和创新的年代，这种商人的精干气质是非常有价值的个人特质。

李国庆大四临近毕业的时候，就有出版社请他过去帮忙编书，李国庆随即应允，担当了一套书的编委会主编，结果由于发行不力，那批书不仅没有赚到多少反而欠了编委们一笔钱。

为了还钱，李国庆马上带人大张旗鼓地进行宣传。

后来，出版社又说传统书店进货摆货比较麻烦，李国庆就带动读者参与书评大赛和组织书友会。

令人遗憾的是，尽管努力进行包装，但也没有从根本上改变赔钱的命运。

不管怎么说，这是李国庆和图书行业的“第一次亲密接触”，虽然以“凄美的结局”而告终，但是却让他在编书的过程当中接触到了许多有才华的人，当年给他写过稿的人，有的已经是北大的教授、博士生导师……李国庆钟爱图书行业，所以，他决定带着激情继续走下去，为此，他还试图走一条“官学两栖”的发展路线。

所谓的“官学两栖”，就是指李国庆一边在政府机关搞研究，一边在出版界搞策划和销售。

李国庆甚至在一家出版社当上了最年轻的主编，策划了很多书，其中大部分都深受读者的喜爱，也为出版社带来了经济效益。

然而一套“你我他丛书”却卖砸了，这一下子给李国庆压上了沉重的负担。

这套丛书是在1988年的下半年陆续出版的，包括《成熟的魅力》、《乘九路车去天堂》、《幽默定律》以及《如何激励人》等9本书。

因为盲目看好这套丛书的市场前景，出版方一下子印刷了10万套！

在20世纪80年代，这样的数字简直骇人听闻。

眼见“你我他丛书”在运作上出现了重大失误，李国庆主动担起责任，力争把库存的书卖出去。

在图书界混迹多年的李国庆很清楚，如果这套丛书滞销的话，那将严重影响出版社的声誉，甚至有可能毁掉这个刚刚起步的小出版社。

要知道，在当时近百万元的印刷费和纸张费，可是一笔让人咋舌的数目啊！

由于出现了这样的意外，李国庆在进入出版界的前两年，主要的任务就是推销这套“你我他丛书”。

其实，李国庆不将这个沉重的任务扛在自己身上也无可厚非，毕竟一套丛书的发行工作牵扯到很多人。

然而李国庆并没有选择逃避，而是把这个意外当成对自己的一次挑战，毅然决然地接受了。

为了把丛书推销出去，李国庆是绞尽脑汁。

他去找过全国总工会、团中央、全国妇联、解放军总政治部……大大小小的机关部门几乎都让他跑遍了。

最后，李国庆甚至硬着头皮拉着只有一面之缘的博览群书杂志社社长来到前门饭店，请他喝了一罐雪碧，结果“融资”1万元。

李国庆用这笔钱在北京饭店举办了一个读书征文活动的新闻发布会，声势浩大地推销丛书。

为了推销这套丛书，李国庆几乎到了风餐露宿的地步。

最惨的时候，他竟然用一套“你我他丛书”换来了两个盒饭。

当时，在上海报名参加读书征文活动的人很多，本来是一个大力售书的好机会，却因为渠道不畅导致很多读者买不到书。

眼见好景要毁于一旦，李国庆赶紧乘坐火车从北京直奔上海，带着样书来到了新华书店。

幸运的是，这次“南下会谈”的结果还不错，上海新华书店被李国庆的诚恳打动，订了一部分货。

当谈判结束，李国庆准备返京的时候，才发现自己带的钱不够了。

等到他买完了火车票，身上的钱连一个盒饭都换不了。

由于当时火车从上海到北京需要17个小时，所以在旅途中至少要吃两顿饭。

## <<当当创业内幕>>

饥肠辘辘的李国庆无奈之下，只好跟一个卖盒饭的商量，用一套“你我他丛书”换两个盒饭行不行？没想到卖盒饭的居然答应了，这才让李国庆勉强渡过了难关。

李国庆在磨难中不断成长，他的前途也更加明朗了。

P6-9

## <<当当创业内幕>>

### 编辑推荐

《当当创业内幕》由林可编著。

重创实体书店，大战网络商家！

当当网能否成为中国的亚马逊？

闯过两次泡沫，吸引三轮风投，电商混战谁会成为最后的赢家？

翻开当当网的创业故事，从它的成长和挫折中我们可以读到有关创业、做人的选择和坚持。

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:<http://www.tushu007.com>