阿里巴巴研究书系2: 阿里巴巴的企业战略



阿里巴巴研究书系2: 阿里巴巴的企业战略_下载链接1_

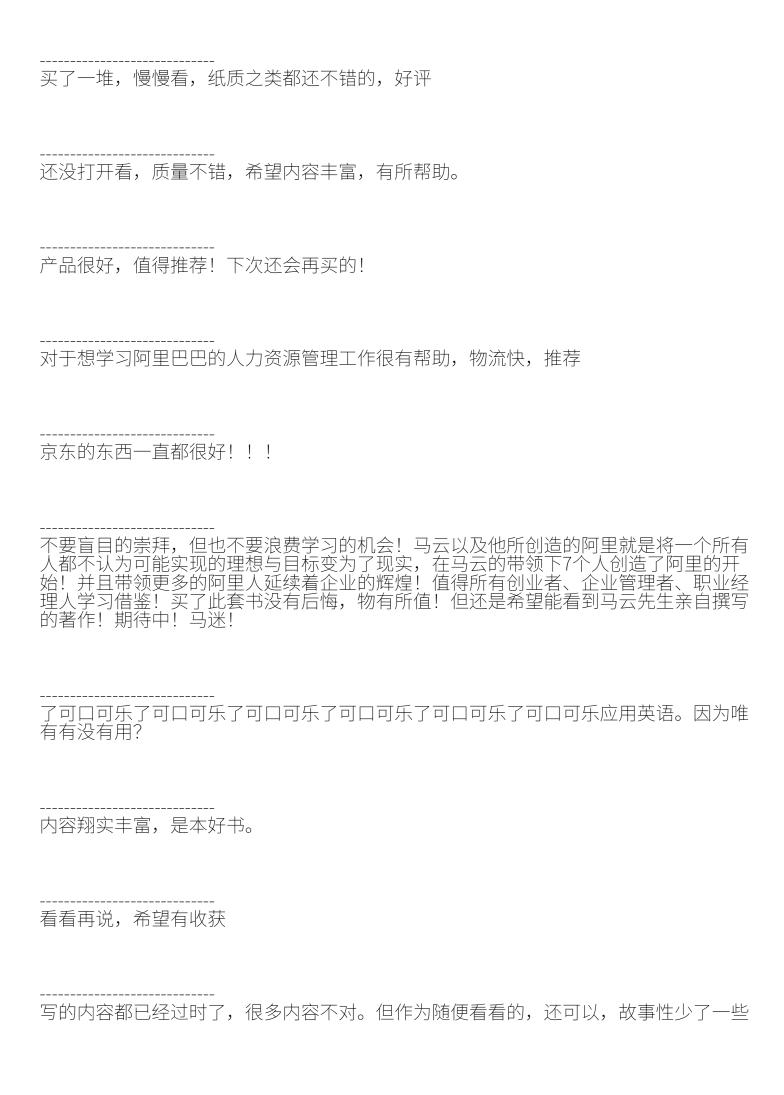
著者:任政和著

阿里巴巴研究书系2: 阿里巴巴的企业战略 下载链接1

标签

评论

有京东真方便,物流很快,还能买到想要的书籍



 看此书是冲马云去的,研究阿里巴巴,研究马云。
 非常不错。。。。。。

学习阿里巴巴的企业文化,很好的书
非常不错的一款产品,买回来就用了。
阿里巴巴集团值得学习
 商品质量绝对好,物流速度很快,第一次购买很愉快。
不错的书不错的书不错的书不错的书
 很不错,京东还是真的信赖的,比起其他平台更加靠谱
 经常用这个,宝宝很喜欢。下次再买希望有优惠
 还不错,基本与广告符合!
 学习阿里,学习企业文化
 质量很好,快递快,服务好,包装也 好。

包装不错,内容也不错,给力啊

心仪已久的一套书,还买了腾讯和华为的,他山之石可以攻玉。
 0
 书不错,库存有待改善
 质量很好特别喜欢,十分满意

 此用户未填写评价内容
 东西还不错价格也可以物流快关键开票还蛮方便的
 不错 虽然看得出是七拼八凑出来的 还是有启示的
 买了二书,送同事一本。马云的企业文化,真心不错
 不错哦 不知道是第多少次购买了
 很棒很棒很棒很棒很棒很棒
 送货速度快,服务态度好,挺实用的
 很好,里面说的理念较多
 图书周年庆活动非常给力啊!

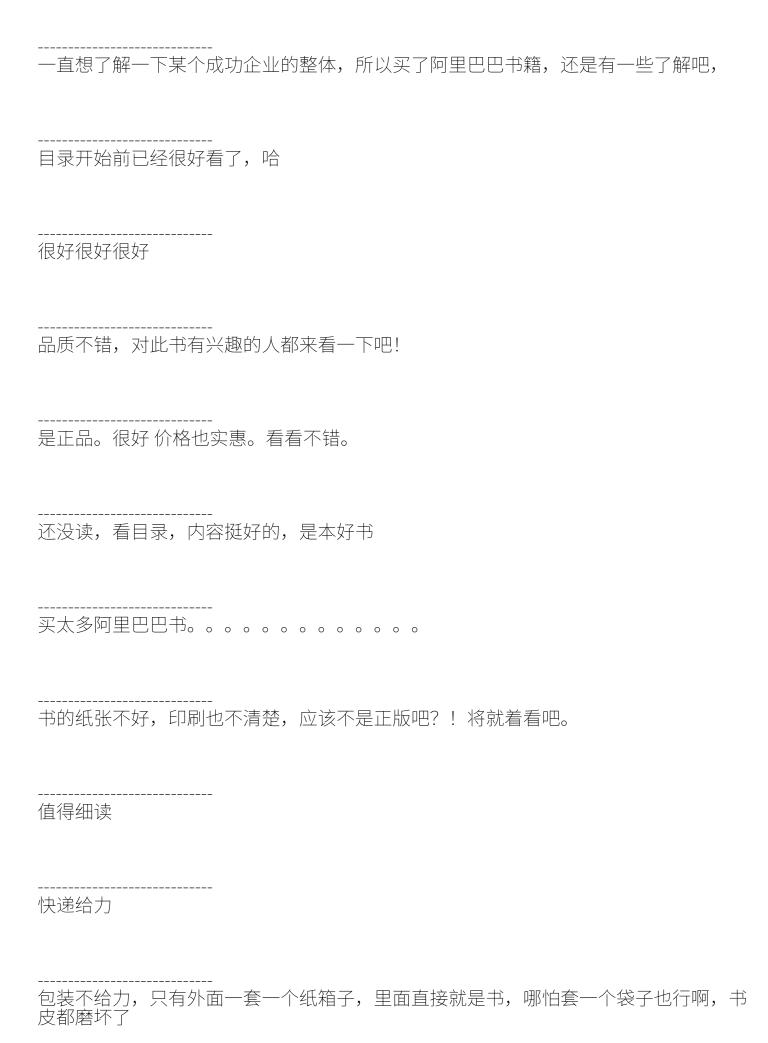
 质量还行,给公司买的,如果价格再优惠点就好了
 整体上感觉还是很不错的
 连续买了几本,给同事

好书,好思想,好文化,值得推荐
 书已到,还没来得及看,看后再评
电商行业的骄傲,认真学习
好好学习。超越阿里。
好书一本推荐阅读
 看看,好好学习天天向上
正在研读中,书的质量还不错。

挺好的看完再来评价
在京东买东西还是比较放心的,加上优惠券也没比其他地方贵
一
 书很好,内容更好

公司规定学习用书
 标杆企业文化系列
 不错的一本书,我尽快阅读。
 企业文化就是企业的DNA
 畅销书价格合理,快递给力
 不错,价格便宜。
 不错!很好!很受用!
 很好 尚未看完
 不错。。。。。。。。。。。。
 很不错,好评,

不错,写阿里巴巴企业文化最好的一本书



 内容可读性一般。
生动有趣
 值得一读

·
太棒啦
《阿里巴巴企业的文化》天下文章一大抄,感觉作者对阿里巴巴的了解很浅薄,内容针的对不起这个书名。
太垃圾了! 书里内容竟然有重复的! 前段和后段一样! 内容浅薄!
 学习

 还好																	
 实用																	
 很好																	
 Ok																	
 —-舟殳。																	
 好																	
 Œ																	
不																	
• • •	•	• •	• •	• ,		•	•	•	•								
 o o o					0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

阿里巴巴成立于1999年,2001年进入阿里巴巴公司,经历了阿里巴巴从创立到成长到发展成现在行业中垄断企业的这种变化。 马云创业背景

其实马云创造阿里巴巴算是真正意义上的二次创业,原先他在EDI(外经贸部中国国际电子商务中心)时已经有了做B2B平台的想法。因为马云去国外转了一圈之后发现,国外在电子商务和信息的分享,特别是商业信息的分享方面已经很成熟,而在中国却相对闭塞,做生意的人还是在通过传统的方式。就这样,马云看到一个具有中国特色的商机——如果企业自己不懂网络,也不懂得如何通过网路去做推广,那么可以搭建一个连接双方的平台,帮助企业做推广、做生意。Alibaba成功背景马云自己带着18人的团队注册了50万资金的阿里巴巴,并在很短的时间内完成融资,

马云自己带着18人的团队注册了50万资金的阿里巴巴,并在很短的时间内完成融资,风投方也认可马云的整体运营思路,因为风投也预见了中国和国外市场对接、信息公开化的商业机会的存在。同样马云面临一个很常见的问题,很多企业在发展初期或成长期融进了资本后,就必须面临资本方对结果的要求和期望,而且在2001年,整个电子商

务市场还并不是特别成熟,对电子商务还不是特别认可。

2003年外贸电子商务进入高速发展期,传统的面对面接触企业用户的外贸渠道逐渐被越来越多的交易会分流。又因为非典,老外们很少愿意来中国,国内企业主也很难到国外去。这就促使他们必须通过互联网进行商业活动,包括邮件的联络,网上信息的浏览和了解。因此在2003年,中国的供应商大约有2.5万家。当时的外贸收费大约在6~12万年,内贸是2千多/年。

国内供求信息的不对等,铸就了alibaba的B2B服务平台。毕竟中国做传统生意的主要是50后60后,他们不具备学习掌握在互联网上做生意的条件,但是他们有资金和意向,反过来,当时的70后、80后相对愿意去尝试电子商务的学习和实践,但是这两类人的中间需要桥梁,阿里巴巴就做了这件事情。马云当年说了最多的是他初创团队的平均年龄在25岁以下。因为整个市场不成熟,企业还在考虑用不用电子商务的这种环境下面,马云推动年轻人去搭建了这种网上大卖场式的平台。推出了alibaba.com和alibaba.cn,马云自己做了一个电子商务传道者的角色,到全国各地企业免费培训电子商务。外贸电子商务契机在中小型外贸企业

作为alibaba南京地区的主要负责人,我在开拓江苏市场时,也渐渐意识到江苏这边的企业是传统的依靠国家政策扶持比如传统的交易会方式等来做外贸出口,而真正愿意尝试电子商务的反倒不是这些大中型企业,而是中小型企业以及从传统企业跳槽出来的外贸业务员和部门经理。年龄段也基本在25岁-35岁左右,他们手上没有那么多的客户资源,所以他们愿意去做第一个吃螃蟹的人。

一直以来,夏涛外贸营销咨询机构都以帮助中小型外贸企业实现真正的外贸电子商务为己任,帮助外贸企业运用外贸整合营销理论实现海外市场拓展,并帮助外贸企业显示外贸电子商务培训,通过培训让越来越多的外贸认识树立电子商务意识,并学会应用电子商务帮助外贸企业赚钱。

就好像今天我们也可以看到B2B的免费模式到收费模式。今天也面临被made-in-china、环球资源分流。原因很简单,因为企业开始重视自己的网站营销,自己品牌的塑造。而不再完全依赖于点对点的单一的模式。曾经我们会有一个误区——阿里巴巴等于电子商务、阿里巴巴B2B等于电子商务推广。其实如果你真正了解电子商务的话,这是误解是不存在的。

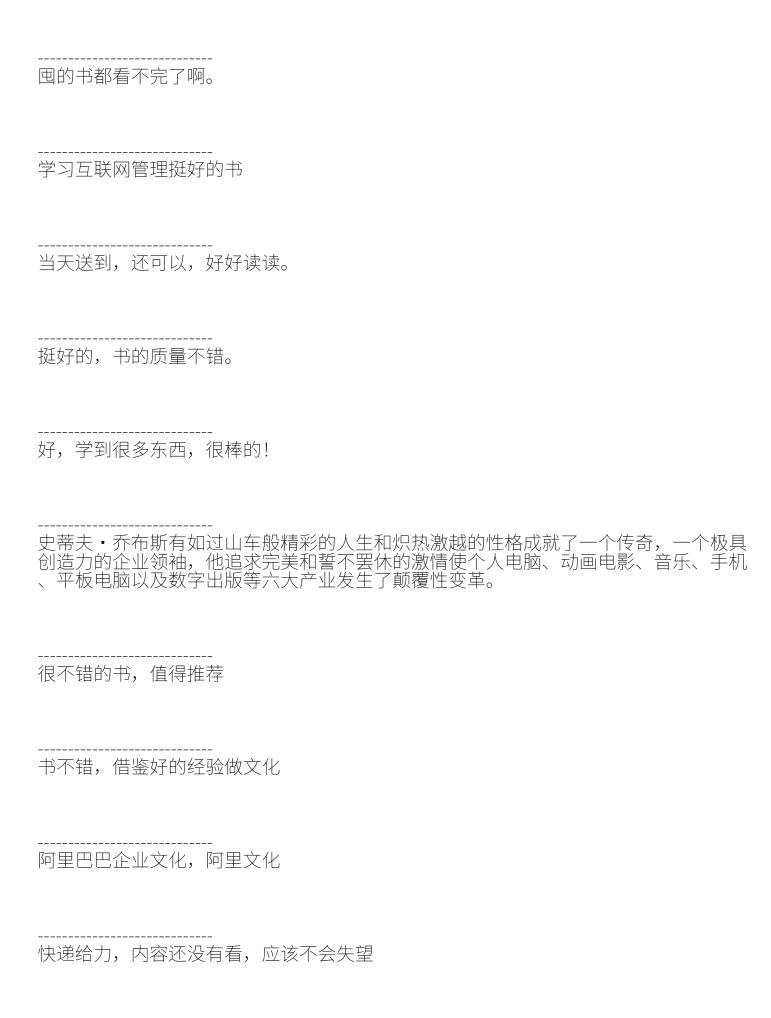
很喜欢任政和,他的每一本书几本上都有,这本阿里巴巴研究书系2阿里巴巴的企业战略很不错,阿里巴巴研究书系2阿里巴巴的企业战略中有一套尝试解码阿里巴巴经营管理智慧的式经典教案。阿里巴巴研究书系2阿里巴巴的企业战略中马云谈成就阿里巴巴帝国的人力资源管理法则。阿里巴巴的成功已近乎神话,尽管马云正用国际化的标准要求自己和阿里巴巴,没有丝毫的满足。作为阿里巴巴的掌舵人,马云曾在很多公众场合表现出了自己的谦逊当你觉得你成功的时候,就是你走向失败的开始。阿里巴巴研究书系2阿里巴巴的企业战略为其中之一,讲述马云成就阿里巴巴帝国的战略发则。阿里巴巴凭什么赢2007年4月,出席博鳌论坛的微软公司董事长比尔·盖茨在闪光灯的包围中离开会场。一位中国的记者隔着保安人员的人墙高声提问盖茨先生,您队为谁最有可能成为中国的比尔·盖茨或许是提问者并不怎么地道的英文让人莞尔,又或许是这个听上

去并不怎么有趣的问题勾起了盖茨的兴趣,世界首富微笑着朝声音传来的方向,并不人 声地说出了一个名字马云——阿里巴巴创始人。马云及阿里巴巴在国际市场上所受到的 赞誉在中国商业界是极为罕见的。哈佛大学两次将马云和阿里巴巴经营管理的实践收录 为案例。在2002年1月发布的阿里巴巴第二份管理案例,哈佛大学引用了马云对阿里巴 巴的核心价值的阐述,马云认为阿里巴巴的价值不在于每天的浏览量是多少,而在于能 否给客户带来价值。以此来表明对阿里巴巴迅速发展的认可。阿里巴巴连续五次被美国 权威财经杂志福布斯选为全球最佳2站点之一。福布斯杂志这样评价道全世界范围内, 阿里巴巴聚集了最多的中国中小企业。通过阿里巴巴,分别位于西藏和非洲加纳的用户可以走到一起,成交一笔只有在互联时代才可想象的生意。。阿里巴巴成立至今,全球 十几种语言400多家著名新闻传媒对阿里巴巴的追踪报道从未间断,被传媒界誉为真正 有关2010年的阿里巴巴必须坚持高绩效的文化,要充分体现公平、 正的原则,我们的绝大部分工作必须要能量化。就像检查身体时的各项指标。它不应该 是我们追求的目标而应该是我们公司健康的象征和结果。完成了绝对不等于万事大吉了 ,就像身体某些指标正常不等于健康一样。当然,我们必须有一些指标来检测我们的工作。关键是哪些指标是必须的,是由谁定的等等。这两年我们的考核,变得有些机械和 僵化,甚至有非常严重的大锅饭现象,对公司的发展非常不利,必须坚决改掉!不是领 导和员工讨价还价的结果,而是由下而上的根据对公司战略的理解和对业务的把握, 出最合理的指标,以及相匹配的资源,这些指标必须是和上级沟通后达成的共识。这些 指标还很可能是根据内外部情况而动态调整的年底客户满意不满意,

-----标杆

 快递神速
 书很好

 值得推荐
方便快捷,便宜,内容不错
 不错不错,值得学习
非常有用,可以为企业管理提供帮助
 是一本好书
 好书!
 一直在京东买东西,很放心很好用!值得信赖!
可以



挺好的,是我想看的,可以了解一下阿里巴巴

阿里巴巴研究书系2: 阿里巴巴的企业战略_下载链接1_

书评

阿里巴巴研究书系2: 阿里巴巴的企业战略_下载链接1_