

《大道至简》

图书基本信息

书名：《大道至简》

13位ISBN编号：9787550285616

出版时间：2016-10

作者：李楚楚

页数：266

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.tushu111.com

《大道至简》

内容概要

少年有为，坚信“人定胜天”，大学没毕业就开始创业；青年勤恳，16年来为金山上市鞠躬尽瘁；中年勇敢，领悟“顺势而为”，乘着互联网的浪潮，书写创业史上的神话。

本书是雷军的人物传记，作者用详实的材料记述了“中国乔布斯”雷军求学、创业的故事。雷军完成了从程序员到全球成长最快公司CEO的蜕变。

本书以时间为主线，讲述了雷军创建三色公司、加入金山、布局小米等一些列故事，涉及雷军在管理、营销、投资、战略等方面的工作经历。我们可以从雷军身上，探索新一代互联网创业家们的经验。看“中国IT界活化石”怎样践行“大道至简”的哲理。

《大道至简》

作者简介

李楚楚，90后美女作家，现渤海大学金融与商贸学院在读。葫芦岛市作家协会会员，辽宁省作家协会会员。发文百万，见国内各大期刊，出书四本《修炼成精的一条鱼》《给狗狗一个家》《可怕的玩具》《民国碎片之军阀篇》。

作者在大学中主修国内金融与商贸课程，对经管类课题有深入和详细的研究。其文风厚重，文笔流畅。其见解独特，自成一家。

书籍目录

第一章 少年追风正当时

- 01 勤奋，你真的要懂 003
- 02 抓住每一个上机实践的机会 007
- 03 在广埠屯大显身手 010
- 04 破解 WPS 012
- 05 认识王全国 014
- 06 准备办公司 016
- 07 三色公司的山寨“汉卡” 018
- 08 失败，可以让你更成熟 021

第二章 我的青春，我的金山

- 01 金山公司我来了 027
- 02 求伯君的今天就是我们的明天 032
- 03 微软和 WPS 的竞争 035
- 04 金山的困局 039
- 05 “曲线救国”之路 042
- 06 重振 WPS 046
- 07 终于迎来了柳暗花明 050
- 08 金山毒霸闪亮登场 052
- 09 测试版金山毒霸免费 054
- 10 第二代“毒霸” 056
- 11 漫漫上市路 059

第三章 雷军的“舍”与“得”

- 01 卓越什么时候才能赚钱？ 067
- 02 把“儿女”卖出去了 071
- 03 雷军投资“只投人” 073
- 04 雷军的投资历程 076

第四章 小米诞生记

- 01 为什么要做手机？ 083
- 02 为什么叫“小米”？ 085
- 03 第一位创业伙伴 087
- 04 非常“6+1”的豪华阵容 089
- 05 第八位合伙人 094
- 06 超预期策略 096
- 07 MIUI 系统为了用户而生 098
- 08 “米聊”出师未捷身先死 102
- 09 冒着生命危险和夏普谈判 104
- 10 争取到最好的芯片供应商 110
- 11 不屑一顾的富士康主动找上门 113

第五章 众志成城，小米营销这点事

- 01 网络营销7个字：极致、专注、口碑、快 119
- 02 凸显“速度”的营销策略 122
- 03 手机销售史上的首次“预定” 126
- 04 商无常势，事件营销出奇招 129
- 05 精髓，概念营销的手段 131
- 06 制造，工艺营销显神威 135
- 07 明星营销的效应 140
- 08 无缝隙的营销 144

09 传播，口碑营销显神威	146
10 质量是营销的后台	148
11 让粉丝参与营销	153
第六章 最有人情味的售后服务	
01 售后服务是营销的起点	161
02 “1号客服”雷军	163
03 全方位的网络客服	167
04 温馨的小米之家	169
05 最后一站客服	172
第七章 小米在竞争中壮大	
01 内测，小米机未卖先红	177
02 预订，想说爱你不容易	182
03 小米的融资之路	187
04 超越魅族这位老师	191
05 360 特供机的失败	194
06 小米学习的榜样	197
07 谁向小米学习	199
第八章 问题与骂声	
01 褒贬争议，小米的饥饿营销	205
02 争辩，营销无道德指向	207
03 抄袭之争	213
04 路由器问题	215
05 “中框门”事件	217
06 隐私门事件	219
第九章 面向世界的战略布局	
01 引进最优秀的人才为我所用	223
02 目标，做出完整“生态链”	227
03 走进台湾、新加坡	233
04 走进俄罗斯	236
05 印度，遇到困难要挺住	239
第十章 七张面孔，走进雷军的世界	
01 精明，鏖战商场握胜券	247
02 修为，相宰肚里能撑船	250
03 慈善，大商存德成大事	252
04 提案，应该担起的责任	254
05 义气，有魄力会有荣誉	257
06 坚持，将人生变成战场	260
07 同心，工匠精神聚人才	263

《大道至简》

精彩短评

- 1、还不错的书，2个小时读完了，雷军身上有很多值得学习的地方，作者作为学生写到这里就不错了，如果有真正的采访就更好了~找小米给你点广告费吧
- 2、每一个人都有自己创业的想法，读下这本书，相信会对你有一定的帮助
- 3、一直想了解雷军，虽然雷军传很多，但是大道至简是一本让人看了简介就像读的书，我要赶快入手一本。
- 4、好书
- 5、写了本书做广告，没有人真正从零开始。经历了金山历练后的雷军从一开始就组建了豪华的班底，追求“专注，极致，口碑，快”，也难怪能引领手机风潮！
- 6、雷军为什么能赢
- 7、值得一读

章节试读

1、《大道至简》的笔记-第187页

一个市场的开始都有着资金的启动，当没有启动资金时，你可以融资，也许会有不一样的生活方式。

2、《大道至简》的笔记-第1页

勤奋这个东西，不是先天形成的，是后天的努力而成的，人生只有奋斗才会成功。在成功的道路上勤奋也是必不可少的！

3、《大道至简》的笔记-第169页

家这个字都会让我们想到温馨浪漫和睦。在现在的时代中互联网的交易还可以让我们感觉到温馨，那么更容易让别人去相信，做什么都是以诚信为最好的目的。

4、《大道至简》的笔记-第35页

即使是世界上最伟大，最壮丽的事业，兴许也常常需要瘦弱的对手去扶掖。
——埃。斯宾塞

5、《大道至简》的笔记-第119页

网络营销最主要的是诚信，现在互联网里的东西都会说有一些是假的，所以我们在网上最重要的就是诚信。

6、《大道至简》的笔记-第7页

对于自己的努力逐渐的也有了一些回报，可以自己动手，丰衣足食了

7、《大道至简》的笔记-第83页

为什么从软件去做了手机，人生都是一步一步走过的。不要害怕失败，只有在失败中才能找出成功。

8、《大道至简》的笔记-第15页

人与人之间的交流，认识新的朋友，人生的道路上有很多人可以陪着你，朋友，亲人，爱人

9、《大道至简》的笔记-第167页

全方面的网络客服，小米正式开始了它的领航之路。

10、《大道至简》的笔记-第197页

小米学习的榜样是怎么样的

11、《大道至简》的笔记-第83页

《大道至简》

中国的乔布斯和乔布斯到底谁会成功呢？让我们一起去了解吧

12、《大道至简》的笔记-第11页

武汉一条街的经历

13、《大道至简》的笔记-第163页

最有人情味的售后服务中心。雷军也为小米的发展来做铺垫

14、《大道至简》的笔记-第85页

小米遇见苹果，那么会是一场什么样的较量呢？市场的不同会带来的是什么呢？

15、《大道至简》的笔记-第27页

加入金山公司，决定在金山发展

16、《大道至简》的笔记-第113页

机会在眼前，错过了就是一个世纪，不过富士康的老总能这样的能屈能伸也是我们意想不到的，机会还是靠自己来实现的。

17、《大道至简》的笔记-第96页

不要过度承诺，但要超值交付。

18、《大道至简》的笔记-第20页

没有人脉，没金钱，没有市场，只有技术，最终还是以失败而告终

19、《大道至简》的笔记-第177页

小米手机还没有开卖，手机的一切都已经遍布全国了，互联网的世界传播速度太快。说明了产品的价值才是最有利益的。

20、《大道至简》的笔记-第3页

雷军就是“雷奋斗”，他去武汉读大学的时候，为了尽早创业，定了一个让人瞠目结舌的计划：用两年时间，读完四年大学。雷军真的能用两年时间，读完大学的全部课程，在不缩水的情况下，掌握老师交给他的，关于计算机的所有“干货”吗？

21、《大道至简》的笔记-第161页

商界有这样一句名言，第一辆车是销售人员卖出去的，而第二辆、第三辆是售后人员卖出去的。真正的销售行为，是从售后开始的。

22、《大道至简》的笔记-第52页

《大道至简》

金山毒霸开启市场，杀毒软件的进入是我们的世界

23、《大道至简》的笔记-第17页

有了朋友，有了目标，开始了新的旅程

24、《大道至简》的笔记-第6页

掌握时间，战胜时间，并永远跑在时间前面，这是雷军创办小米公司致胜的第一招

25、《大道至简》的笔记-第85页

小米其实只是一种食品。生命力顽强。名字也是代表着寓意

26、《大道至简》的笔记-第223页

引进最优秀的人才，才是以后发展的根本。

27、《大道至简》的笔记-第13页

努力有了一定的收获，在别人开发的基础上又开发了自己的软件

28、《大道至简》的笔记-第21页

只有失败了你才可以从中找到原因，只有努力了才不会被世界所淘汰

29、《大道至简》的笔记-第177页

苹果就是集“饥饿营销”手段之大成者，小米公司想要让手机发烧友购买小米的手机，按照饥饿营销的原则，首先要让小米在网络宣传中深入人心。雷军给黎万强留下了一个作业，即如何一分钱不花将MIUI从第一个用户开始，做成拥有100万个用户的超级系统。

30、《大道至简》的笔记-第126页

手机的预定是在互联网第一次出现。这样的单子代表的是信任。

《大道至简》

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.tushu111.com