

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

图书基本信息

书名：《刘强东：赚钱是自然而然的事》

13位ISBN编号：9787308146758

出版时间：2015-8-1

作者：修娜

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

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

内容概要

过去十几年来，京东一直不为投资人而改变。因为刘强东坚信，只要做的事情有价值，盈利一定不是问题。

刘强东是一位颇具个人风格的管理者。本书选择了刘强东本人管理方面的经典语录，配以背景分析，让读者可以更直观、更详实的了解刘强东的管理风格、管理特色。每篇小文最后的思考与启示，更可帮助读者提高管理经验、开拓管理思路。

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

作者简介

修娜：曾为自由撰稿人，现为杂志主编。一直从事财经方面的研究和写作，曾出版《网络大侠马云》。

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

书籍目录

第一章没有别的，只有实干 /

1. 等幸运来敲门 /
2. “没有一个人理解我” /
3. 创业成瘾 /
4. 提早转型才能不撞南墙 /
5. 必然中的“偶然” /
6. 专心做好一件事 /
7. 谨防“后院失火” /
8. 技术很重要 /
9. 超强的进化能力 /
10. 顺势而为 /
11. 专注细节 /
12. 坚持是成败的唯一差别 /
13. 认清自己的创业动机 /
14. 勤奋中现天意 /

第二章成长：不走寻常路 /

1. 倒三角战略 /
2. 公司永远不够快 /
3. 与渠道商博弈 /
4. 可以模仿，绝不复制 /
5. 没有规模是万万不能的 /
6. 质疑不止，成长继续 /
7. 注重过程而非目标 /
8. 借力打力 /
9. 京东的历史是不断超越“巨人”的历史 /
10. 三大方向给企业指路 /
11. 将钱烧在有用的地方 /
12. 自营更赚钱 /
13. 垂直发展行不通 /
14. 扬帆海外 / 刘强东：赚钱是自然而然的事成长：不走寻常路 / 目录 / 第三章京东只允许有一个“山头” /

1. 团队是最宝贵的财富 /
2. 身教贵于言传 /
3. 更关注一线员工 /
4. 技术不是选人的第一标准 /
5. 离职率为“0”不是好事 /
6. 学会放手 /
7. 信任乃用人之本 /
8. 在乎员工的幸福感和满意度 /
9. 京东有个“黄埔军校” /
10. 给员工合理的期望值 /
11. 让员工了解我的缺点 /
12. 不对员工保密 /
13. 360度考核 / 第四章绝对不放弃控制权 /

1. 创业者不能回避投资 /
2. 投资者和企业家地位平等 /
3. 投资人赚钱理所当然 /

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

- 4.不背着投资人做决定/
- 5.投资人可以是天使，不能做上帝/
- 6.有言在先，不做事后君子/
- 7.不能把投资人当冤大头/
- 8.绝不放弃控制权/
- 9.不承诺投资人一定盈利/
- 10.差异化最容易吸引投资者眼球/
- 11.用勤奋打动投资人/
- 12.找值得信赖的大基金合作/
- 13.怎样才能被投资人相中/ 第五章用诚信抓住客户“软肋” /
 - 1.重新定义“客户” /
 - 2.敢于舍弃部分客户/
 - 3.改变客户认知/
 - 4.服务客户要有“店小二”精神/
 - 5.将用户体验做到极致/
 - 6.努力赢得女用户芳心/
 - 7.客户最吃“诚信”这一套/
 - 8.努力开拓新客户，不如留住老客户/
 - 9.用最具竞争力的产品吸引客户/
 - 10.靠细节赢得客户满意/
 - 11.为消费者省钱/
 - 12.“主动服务”取悦消费者/
 - 13.无与伦比的“快速配送” /
 - 14.就要“娇惯”消费者/ 第六章以欢迎姿态正面迎敌 /
 - 1.有竞争是好事/
 - 2.享受竞争的乐趣/
 - 3.不怕成为“电商公敌” /
 - 4.超过阿里应该差不多/
 - 5.“价格战会永远打下去” /
 - 6.竞争就要越激烈越好/
 - 7.谋发展但不能想垄断/
 - 8.主动“约架” /
 - 9.光脚的不怕穿鞋的/
 - 10.“B2C曹操”的三大战役/
 - 11.对手也是朋友/
 - 12.不希望对手死掉/
 - 13.以小博大/ 第七章绝不忽悠的营销之道 /
 - 1.口碑是最省钱的宣传/
 - 2.营销不等于忽悠/
 - 3.别把钱烧在广告上/
 - 4.酒香不怕巷子深/
 - 5.技术营销/
 - 6.做对消费者有意义的事/
 - 7.你走阳关道，我过独木桥/
 - 8.以点带面/
 - 9.价格战也是一种生意/
 - 10.我为京东代言/
 - 11.让盲点区都知道京东/
 - 12.改变消费者对网购的印象/

- 13.最后一公里最重要/
- 第八章寻找另一种盈利可能 /
- 1.做不赚钱的公司是可耻的/
- 2.盈利含在价值中/
- 3.盈利是水到渠成的事/
- 4.只赚微利/
- 5.成本可以更低/
- 6.京东盈利秘籍/
- 7.不靠品牌商也能赚钱/
- 8.开放物流/
- 9.靠服务赚钱/
- 10.靠开放平台赚钱/
- 11.效率就是盈利/
- 12.向新用户和新产品要效益/
- 第九章化解危机也要另辟蹊径 /
- 1.企业不能在真空中生存/
- 2.风险也要有底线/
- 3.危机变机会/
- 4.永远不要缺钱/
- 5.团队不能松懈/
- 6.老一套不可靠/
- 7.不能说的秘密/
- 8.领导者不能打盹/
- 9.规模越大越安全/
- 10.创新助企业成功甩掉危机/
- 11.打牢基础不怕风险来袭/ 第十章京东文化就要“特立独行” /
- 1.做最简单的公司/
- 2.诚信，永远放在第一位/
- 3.京东的性格就是我的性格/
- 4.激情可贵/
- 5.以“正”为本/
- 6.新老员工的文化融合/
- 7.员工增多不能稀释企业文化/
- 8.生活本就应该简单快乐/
- 9.文化落地/
- 10.欲望无罪/
- 11.用企业文化缝合二元的员工结构/
- 12.企业文化不能拷贝/ 第十一章最接地气的“老大” /
- 1.我不是传奇/
- 2.关键时刻，要绝对“独裁” /
- 3.该坚持的，绝不改变/
- 4.学会放手/
- 5.看到别人看不到的东西/
- 6.请别叫我莽汉/
- 7.不得不收起的棱角/
- 8.工作是为了享受生活/
- 9.世上并不是只有A和B/
- 10.低调做慈善/
- 11.心怀员工/

12.做京东的“净化器” /

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

精彩短评

1、看过了，里面都是刘强东的个人语录，还是能了解刘强东是怎样的人的，对自己有启发

《刘强东：赚钱是自然而然的事》

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