

和
马云
一起
创业

he 我们和马云一起创业，一路同行，

he
Mayun yiqi
chuangye

我们和马云一起创业，一路同行；
用马云的勇气鼓起我们的勇气！
用马云的梦想激发我们的梦想！
用马云的激情激励我们的激情！

冯雷钢／著

中国工人出版社

冯雷钢 / 著

和马云一起创业



中国工人出版社



图书在版编目(CIP)数据

和马云一起创业/冯雷钢 著. —北京:中国工人出版社,
2008.11

ISBN 978 - 7 - 5008 - 4210 - 1

I. 和… II. 冯… III. 电子商务—商业企业—企业管理—
经验—杭州市 IV. F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 148372 号

出版发行: **中国工人出版社**

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 62350006 (总编室)

(010) 82075964 (编辑室)

发行热线: (010) 62005450 62005042 (传真)

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

版 次: 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

开 本: 700 毫米×1000 毫米 1/16

字 数: 250 千字

印 张: 19

定 价: 32.80 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前言

这是一个激情四射的年代,这是一个热情蓬勃的年代,这是一个能够让每一个人都有机会实现自己梦想的年代!

用马云的话说:“我不会和任何人交换这个年代!”

每一个有激情、有能力、有梦想的人,在这个充满了梦想的年代里,都不会甘于平庸,甘于平平淡淡地活着。每一个有理想、有胆识、有使命感的人都渴望通过自己的努力,使自己的亲人过上好的生活,更要实现自己的理想,实现自己的人生价值,在拼搏和奋斗中超越自我创造自己的人生价值!

创业,也只有创业,是将这些梦想和希望变为现实的最佳途径!

在潮流和趋势面前,谁勇于创业,谁就拥有了财富!机遇总是垂青于有思想、有准备和敢于尝试的人!

但是,创业不是赶时髦,也不是追流行,是基于个人成就自身价值的商业探索。创业需要的是谋划构思而不是草率行动;创业需要的是实践力行而不是坐而论道。没有百分百的成功,当然也不能是一种头脑发热时的冲动。创业要讲天时、地利、人和,三者缺一不可。创业者需要理性与激情,务实与梦想。创业要有一个优秀的团队和系统的战略规划,以及基于市场前景的充分认识和竞争格局的详细分析而做出的商业策略和发展战略。

光有一腔热情,缺乏创业者必备的素质和必需的资源,就仓促上阵,市场最终会让你交尽学费。市场不相信眼泪,也不同情弱者,商场就是战场。

不可否认,商场变幻莫测,商海波诡云谲。优胜劣汰这一竞争法则亘古不变。多少人在商海中傲立潮头,立于不败之地!又有多少人折戟沉沙,扼腕

适者生存,优胜劣汰,是商场永远的法则。

但是,为了我们的激情和梦想,为了亲人的希望和期待,我们必须创业!必须成功!必须赢!

怎样才能成功？怎样才能实现自己的梦想？这是每一个创业者都必须面对的问题。打开成功之门的金钥匙在哪里？这是每一个创业者心中的期盼。

有人说：一个人能走多远，要看他与谁同行；一个人能有多大的成就，要看有谁指点；一个人能有多么优秀，要看他身边有些什么样的朋友。背靠大树好乘凉，一个创业者，尤其是没有经验的创业者，能够和最优秀的导师同行，不失为快速成功的一条捷径。

创业成功的人很多,但是很少有人能够像马云一样激动人心。

对于无数的创业者来说,马云是一个楷模,更是一个传奇:他用不到 10 年时间,缔造了中国乃至世界上最大的电子商务帝国——阿里巴巴!

去掉马云头上耀眼的光环,我们会发现,马云之所以会引起我们诸多发自内心的共鸣,是因为马云实在是太普通了,和我们这些普通的渴望创业的人实在是太多太多相同或相似的地方。

马云普通得甚至没有上过名牌大学,高考考了三年,才考上一个三流的大学;

与那些有着光鲜背景的互联网神话制造者不一样,马云不懂电脑,不懂网络,对软件、硬件一窍不通,对于电脑的全部知识就是收发邮件和浏览网页,自称为“骑在盲虎背上的盲人”;

马云没有钱,创办公司的时候,甚至只能把家当办公室,资金全是靠砸锅卖铁凑出来的,平时连打出租车都是一种奢望,即使急需,也要专挑夏利,就因为夏利比桑塔纳每公里便宜1块钱!

马云没有显赫的背景,只是一个普通的不能再普通的老师;

甚至,马云很丑,一点也不帅,《福布斯》杂志形容他“长相怪异”,他自嘲说“看过了《福布斯》的评语才知道自己长得有多么丑!”

可以这样说,10年前的马云就是现在的我们!和所有草根的创业者一样,马云依靠的也只有他自己!

但是马云有梦想,他用自己的梦想吸引和团结了一群有梦想的人,他们用实

干逐步把梦想变成了现实！

马云有自信,马云说:“亚马逊是最长的河,8848 是最高的山,阿里巴巴是最富有的宝藏!”

马云有激情,马云说:“我们最重要的是永远为你所激情的事情激情下去!”

马云说:马云都能成功,那么 80% 的人都能够成功!

创业是艰辛的,而艰苦是永恒的。从创业的第一天起,就注定每天要面对困难和失败,而不是成功。困难不能够躲避,更不能够让别人替你扛。

但是我们有马云一路同行,我们还怕什么!

我们和马云一起创业,一路同行,可以用马云的激情激荡我们的激情!用马云的梦想激发我们的梦想!用马云的勇气激励我们的勇气!

更重要的是,我们可以接受马云创业经验的指导,我们可以用马云 10 年创业沉淀的经验帮我们打通迈向成功的道路。马云 10 年商场拼搏,沉淀下来的寻找项目、融资、用人、营销、管理等等诸多的宝贵经验,就是我们创业的宝贵财富。

比起马云,我们更幸运,因为我们比马云多了一份马云的经验!

和马云一起创业,永远相信只要永不放弃,就有机会。只要有梦想,只要不断努力,只要不断学习,不管你怎么样,不管是这样,还是那样,总归会成功的!

和马云一起同行,一起创业!

用激情点燃梦想,用创业改变人生!

序言

谁是马云

也许你不知道马云是谁，但是你一定知道阿里巴巴；如果你不知道阿里巴巴，那你一定知道淘宝。

阿里巴巴从1999年3月创立以来，截至2007年6月，已经拥有2460万注册用户，付费用户超过25.5万家，年收益由2004年的3.594亿元猛增至2007年后的13.639亿元。按照流量和用户计算，阿里巴巴是世界上最大的B2B电子商务网站。

而淘宝网的出现，使每一个心中有梦想的人，都找到了能够实现自己梦想的地方。在2005年，甚至出现了全民网上开店的浪潮。

阿里巴巴和淘宝的创立者就是马云，中国当代的“创业教父”，一个创业的传奇！

在2004年CCTV年度十大经济人物的颁奖晚会上，为马云颁奖的海尔首席执行官张瑞敏评价马云说：

你在他那里登记个名字

他让你挑选整个世界

美国总统克林顿、英国首相布莱尔访华，都点名要见马云。2008年度的全国“两会”期间，山东代表热议“马云现象”，发出了“山东为什么出不了马云”的感叹。同一时间，广东省省委书记汪洋亲自拜会阿里巴巴

的创始人马云，力邀马云去广东发展电子商务。与“山东为何没有阿里巴巴”的感慨类似，上海市市委书记俞正声也发出了“上海为什么出不了马云”的感叹。

这就是中国的创业教父马云，一个影响了整个中国的马云。

我们可以从马云的一份简历中看到马云的成长道路。

1988年6月毕业于杭州师范学院外语系。

1988~1995年担任杭州电子工学院一名普普通通的教师。

1995年4月创办了“中国黄页”网站，这是第一家网上中文商业信息站点，开创了国内最早面向企业服务的互联网商业模式。

1997年年底，马云和他的团队在北京开发了外经贸部官方站点、网上中国商品交易市场等一系列国家级站点。

1999年年初，马云回到杭州以50万元人民币创业，开发阿里巴巴网站（www.alibaba.com）。

2000年7月10日，马云登上《福布斯》杂志封面。9月10日，第一届“西湖论剑”在杭州举办。10月，马云被美国亚洲商业协会评选为本年度“商业领袖”。

2001年，阿里巴巴推出“中国供应商”服务，在全球率先推出企业级网上信用管理产品“诚信通”；9月，美国权威财经杂志《福布斯》再次将阿里巴巴选为全球最佳B2B站点之一，这是中国唯一入选的网站。

2003年5月，阿里巴巴推出个人电子商务网站淘宝网。10月，成立第三方支付平台——支付宝。

2004年12月28日，马云荣膺CCTV中国经济年度人物。

2005年8月11日，阿里巴巴收购雅虎中国。马云获“2005年中国十大并购人物”奖。12月28日获得CCTV中国经济年度人物提名奖。阿里巴巴成为中国的最佳雇主公司。

2006年10月收购分类信息业务——口碑网。12月，阿里巴巴及马云荣获“2006年中国最具影响力创新成果100强”、“自主创新优秀成果奖”和“创新成果领军人物”三项大奖；再次获得《福布斯》杂志评选的2006年度全球最佳B2B网站。

2007年1月成立企业商务软件业务——阿里软件，5月“雅虎中国”正式更名为“中国雅虎”，8月成立网络广告分销业务——阿里妈妈；10月，阿里巴巴上市前引入工商银行8家基础投资商；11月6日在香港成功上市。

2007年3月6日，在美国《PCWorld》杂志评出的“全球50大最重要互联网人物”中，马云位居第二十；10月22日，胡润百富发布了《2007胡润IT富豪榜》，马云以50亿身价的估值位列第八。

2007年12月1日，第七届中国管理100年会暨“双十”管理盛典在北京举行，阿里巴巴团队获“2007年最聚人气团队奖”，马云作为代表上台领奖。

.....

马云可以说是从白手起家，在不到10年时间里将资本额只有50万元人民币的小企业，变为市值逾200亿美元的大企业，马云也因此被评为亚洲最具影响力的商业人物之一。

这就是中国“创业教父”马云的传奇经历。

马云之所以被称为“创业教父”，是因为他既平凡又不平凡的创业过程。

说马云平凡，是因为马云虽然创办的是互联网企业，但是他对于互联网技术是一窍不通；

说马云平凡，是因为马云没有显赫的背景，没有雄厚的资金，完全是凭借自己的聪明智慧和艰苦奋斗创业成功的。马云曾经说过：八十年代挣钱靠勇气，九十年代靠关系，现在必须靠智慧和勇气！马云正是靠自己的智慧和勇气一步一步成长起来的。

说马云不平凡，是因为马云之所以能够创业成功，的确有自己的独到之处。1995年，当马云投身互联网并到处推销他的“中国黄页”时，曾被当成骗子；1999年，当别人青睐门户网站，而他却独自鼓捣B2B模式时，又被称为疯子；而当他说要在5年内把阿里巴巴做成世界前十名时，更是被定义为狂人。

马云的成功和“狂”的确有点关系。他坚信，创业的首要条件是“创

业激情”，他说：“从事电子商务是一个新的领域，我们最重要的是永远为你所激情的事情激情下去。”而阿里巴巴的成功则为这一论点提供了最有力的佐证。

马云的“狂傲”气质，即便是像日本软银总裁孙正义那样苛刻的投资家对马云也是青睐有加。孙正义曾这样评价马云：“我在选择投资对象的时候，看中的并不是对方有多少钱、多少人手，而是看企业领导者的‘气质’，比如我当初在马云身上就看到和杨致远类似的‘气质’。”

说马云不平凡，是因为马云对于商业有着独到的理解。

他认为商业有三种人：生意人、商人、企业家。生意人以钱为主，只要有钱赚什么都做，商人是有所为有所不为，企业家是创造价值，是去改变这个社会，是去丰富这个社会，影响这个社会。对于阿里巴巴的定位，我们不想做生意人，我们不想做商人，我们是做企业，企业赚钱是企业家的最基本的功能。但是我们不把赚钱当做目的。我们公司创造价值，影响社会，甚至是影响世界，我们希望影响中国经济、亚洲经济、世界经济，改变中小企业做生意难的问题。

马云对于财富也有着自己独特的认识：第一，我想创建一个伟大的公司，而不是让马云成为中国的首富。当然我看得出来网络将来一定会赚钱。第二，我认为领导一家公司不是靠股份和权力而是靠智慧、胆略和坦诚。第三，我自己吃过这样的亏，希望别人不吃这样的亏。直到今天，我和别人成立合资公司，我都不去控股别人，也不希望别人控股我。我还有一个原则，只要是对公司好，我马云所有的利益都可以放弃，我八九十元的工资都拿过。我已经不能够成为世界首富了，也不想成为世界首富。从未想过。对于我来说，也许我比比我有钱的人更富有，今天我能够调集的资金比他们更厉害。财富这东西，不是指你个人拥有多少钱，而是看你能够调动多少资金去做有多大影响的事情，关键是支配财富。钱没有经过你手里花不是你的钱。而我们今天可以调动阿里巴巴的每一分钱，调动巨大的资金，从而影响多少个家庭多少个企业，我觉得这就是财富。

说马云不平凡，是马云对于团队有着自己的独特认识：我比较喜欢唐

僧团队，而不喜欢刘备团队。因为刘备团队太完美，千年难得一见。而唐僧团队是非常普通的。唐僧具有很强的使命感，他西天取经，谁都改变不了，不该做的事，他不会去做，唐僧是个好领导。孙悟空这种人很有可能变成野狗。公司里面最爱的是这些人，最讨厌的也是这些人。其实猪八戒很重要，他是这个团队的润滑剂，你别看他很反动，但是他特幽默。有时候一个公司是需要一个猪八戒的，他老是跟着领导走。他好色之类的我不管，是人都差不多的。这个沙和尚我觉得是一个好员工，沙和尚这样的员工在你的公司会踏踏实实地做。

说马云不平凡，是因为马云对于电子商务、对于网络、对于企业的使命、对于企业收购等等，都有自己独到的观点。

针对互联网公司的浮躁风气，他说：“我们必须比兔子跑得快，但又要比乌龟更有耐心。”阿里巴巴上市之后，他又这样说：“上市只是一个加油站，目的是为了走得更远。”

对于电子商务的作用，他的看法十分务实，他强调：“我只会在乎我们能否为客户提供满意的服务。这是需求，比什么都重要。电子商务最大的受益者应该是商人，而不是我们这样的网络公司，网络公司只不过是提供工具。”

他对于融资十分谨慎，他不仅挑选投资人的品牌，甚至还特别要求对方不能投资太多。他说“太多的钱会坏事”，而且“花别人的钱要比花自己的钱痛苦”。

关于人才任用，他的观点就是“只要普通人”。因为在阿里巴巴这个团队里，“所有的人都是平凡的人，平凡的人在一起，做件不平凡的事。”

他提出了一个 Yes 理论，他认为“一个伟大的公司当然也需要赚钱，但是光会赚钱的公司不是一个伟大的企业”。所以，企业家既要创造财富，又要影响社会。

他把大企业比作鲸鱼，小企业称为虾米。阿里巴巴就是为那些中小企业服务的，所以他提出“让别人去跟着鲸鱼跑吧”，为阿里巴巴明确了服务方向，即踏踏实实地为目标客户做到最好。

平凡而又不平凡的马云带给了我们太多太多思想上的冲击和碰撞，带给我们太多太多的感悟和启迪，带给我们太多太多的心灵感动和启示。让我们带着这一份冲击和碰撞，带着这一份感动和启示，加入创业者的队伍，和马云一起创业，开启属于自己的平凡而又不平凡的美好未来！

目 录

序 言 谁是马云 / 1

第一章

你能做到和马云一样吗

1. 敢做梦的人才能成功 / 3
2. 有激情的人才会成功 / 8
3. 坚信自己成功是成功的保障 / 16
4. 为疯狂的人喝彩 / 20
5. 用委屈撑大自己的胸怀 / 24
6. 别让机会从自己手中溜走 / 29
7. 坚持到后天就会赢 / 34
8. 信誉决定你的机遇 / 38

第二章

用“马云眼光”去寻找项目

1. 选项目不能够凭想象 / 45
2. 做一个善于发现的人 / 49
3. 不做没有把握的事 / 54

4. 要注意研究社会热点 / 57
5. 开发独具慧眼的创意 / 60
6. 与市场亲密接触 / 64
7. 我们只抓一只兔子 / 70
8. 抓紧时机,领先别人 / 74
9. 选择合适的创业地点 / 78

第三章

马云为什么能够找来钱

1. 资金是创业的命脉 / 85
2. 首先要用自己的钱 / 92
3. 利用人脉关系筹划资金 / 95
4. 融资要掌控自己的底线 / 98
5. 融资并不是越多越好 / 102
6. 在自己最好的时候去找钱 / 106
7. 有魅力才有投资 / 109

第四章

打造自己的“马云团队”

1. 找到志同道合的合伙人 / 115
2. 最合适的就是最好的 / 120
3. 创业时期不要用高人 / 124
4. 对员工要以诚相待 / 127
5. 要给员工找到共同的目标 / 131
6. 用领导的个人魅力吸引人才 / 134

- 1

跟马云学念“市场经”

9

学习马云营销的“百花错拳”

1

- 3. 充分发挥员工的潜能 / 220
 - 4. 拉名人做大旗 / 226
- 5. 自己制造热点 / 229
 - 6. 娱乐代表未来 / 232
- 7. 不靠广告靠媒体 / 236

第七章

学学马云的“管理经”

- 1. 取一个响亮的名字 / 243
 - 2. 阿里巴巴要活 80 年 / 247
- 3. 别拿 5 分硬币不当钱 / 250
 - 4. 经营企业就是经营人心 / 255
- 5. 打造笑脸最多的公司 / 259
 - 6. 培训为王 / 263
- 7. 激励是一门艺术 / 267
 - 8. 给员工最好的待遇 / 271
- 9. 现在、立刻、马上！ / 275
 - 10. 唐僧是最好的 CEO / 279
- 11. 文化治心，制度管人 / 284

第一章

你能做到和马云一样吗

敢做梦的人才能成功
有激情的人才会成功
坚信自己成功是成功的保障
为疯狂的人喝彩
用委屈撑大自己的胸怀
别让机会从自己手中溜走
坚持到后天就会赢
信誉决定你的机遇