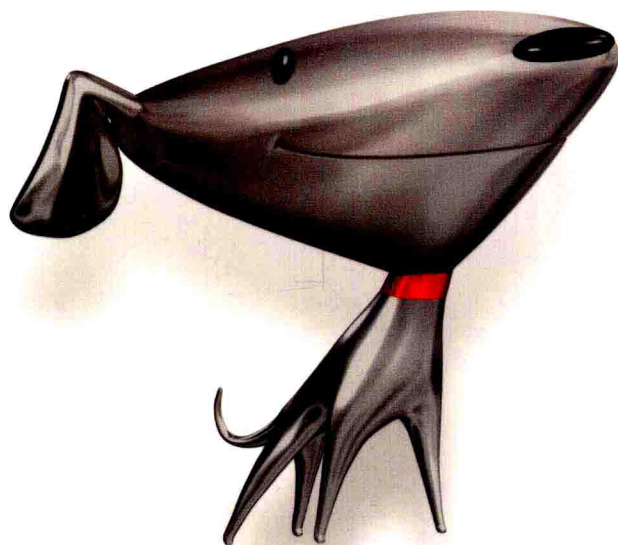


刘强东

互联网+风口上的京东传奇

孙光雨 / 著



Internet + Miracle

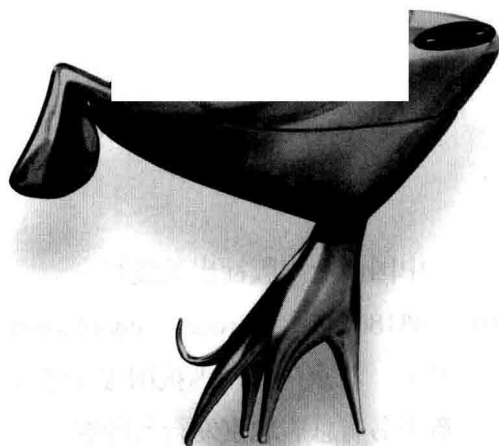
深入访谈，大胆落笔，再现精彩绝伦的电子商务大战历程
看最受争议的创业者如何在互联网+的风口再创京东奇迹

中国商业出版社

刘强东

互联网+风口上的京东传奇

孙光雨 / 著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

刘强东：互联网+风口上的京东传奇 / 孙光雨著.
— 北京：中国商业出版社，2015.6

ISBN 978-7-5044-9026-1

I . ① 刘… II . ① 孙… III . ① 刘强东 - 传记 IV .
① K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第131462 号

责任编辑：刘毕林

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www.c - cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京佳信达欣艺术印刷有限公司印刷

*

710 × 1000 毫米 1/16 23.5 印张 245 千字

2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

定价：48.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

站在“互联网+”的风口

2015年，在全国两会期间，国务院总理李克强在政府工作报告中首次提出了“互联网+”的计划，互联网与传统行业的融合发展已提升到国家战略高度。中国的互联网企业只有站在“互联网+”的风口才能顺势而为，抢占下一个发展的制高点。

刘强东作为目前中国最大的自营式电商企业京东商城的CEO，自然会成为“互联网+”践行者。2014年5月22日，刘强东和他的京东团队在经过精心的准备之后，在美国纳斯达克挂牌上市。刘强东一跃成为身价高达百亿美元的互联网新贵。

站在更高平台上，刘强东欲引领京东走向更加宽广的未来。在博鳌亚洲论坛2015年年会上，他阐释了京东发展的历程：从2004年至今，十一年的时间里，京东完成了从实体店到电子商务的转变，并且通过优化供应链等创造了低成本的“京东模式”。他说京东一直努力尝试将互联网与实体相配合的“互联网+”的路程，并且会继续深化发展。

刘强东的“京东+”计划在打造开放的智能产业生态链的宗旨下，推动了传统硬件制造企业向智能领域发展的步伐。在O2O领域，他推出了

“拍到家”应用，与多个城市的线下实体店，包括超市、商场等合作，向周边消费者提供快速的生鲜、水果、鲜花等商品配送服务。在农村电商的蓝海上，他也是那个最活跃的舵手，京东的刷墙广告在农村的大街小巷并不鲜见。他以“京东帮服务店”的形式打通了传统零售商与电子商务之间的隔膜。

除此之外，刘强东与腾讯进行深度合作，打通了移动互联网的大门；为途牛网注入巨资，打造交通旅游网的新天地；大力发展“京东钱包”的各项金融理财业务；在云计算领域，京东也推出了京东宙斯、京东云鼎、京东云擎、京东云汇、京东云峰等不同的服务模式。

作为“互联网+”的先行者，刘强东领导着京东面向未来，在更多的领域促进着传统行业的转型升级，并且在这个过程中不断地增强自身实力。

在本书中，读者不仅能够了解到刘强东的创业历程，也可以更加系统地了解到他“互联网+”战略布局，以及在与传统行业结合过程中的发展现状。作为互联网企业家的代表，刘强东的大格局、大战略或许能够让我们更加透彻地看到“互联网+”发展的前景和未来。

作者

2015年7月

第一章

新商业偶像的前传故事

“穷人家的孩子早当家”，小时候的刘强东就显露出与众不同。对小伙伴们乐此不疲的游戏兴趣缺乏，却能将两个妹妹照顾得很好。考上中国人民大学后，虽然那时家里已经不缺钱了，但他仍坚持勤工俭学，成为人民大学最早拥有“大哥大”和笔记本电脑的学生。也因为盲目开饭店而赔得精光，变为“全北京欠债最多的大学生”，后又用了两年时间还清债务。辞掉外企的工作后，去中关村站柜台创业了，为此，他失去了心爱的女友，也让父母担心不已。

1. 穷人的孩子早当家 /003

2. 不安分的人大文科生 /006

3. 强子的 1.2 万元创业冒险 /011

4. 一个草根创业族的成功与痛苦 /015

第二章

意料之外的“非典”型机遇

突如其来的“非典”不但给国人带来了深重的灾难，也极大地改变了人们的生活方式，电子商务借此焕发出新的生机。这时，在中关村，刘强东正打算以国美电器为标杆，将 3C 产品实体店开遍全国的梦想也因“非典”而搁浅了，不会上网的他为减少库存的压下开始发帖、拉单，一年后，他毅然关闭了实体店，将公司转型为网上商城，开始了新的蓝海搏击。

1. “非典”来了 /021

2. “中国最牛的网站” /025

3. 京东的大转型 /030

第三章

刘强东的资本大冒险

在京东逐步走上正轨之后，有“野心”的刘强东决定扩张，而扩张所需的资金，绝对不是一个小数目。为此，刘强东必须融资，必须想尽办法去筹钱。但是，初入“资本丛林”的他，到底有什么能耐获得投资者的信任与支持？他又是如何征服今日资本这样的投资大鳄的？他的大规模扩张到底是野蛮的还是理性的？

1. 安彩解了燃眉之急 /037
2. 今日资本的雪中送炭 /042
3. 扩张、扩张、扩张 /049

第四章

金融危机中的野蛮生长

在京东商城不停歇地走扩张之路时，全球性的金融危机突然爆发，这对整个世界经济带来了巨大威胁，国内外破产的企业、金融机构不计其数。可是，危机中有“危”也有“机”，尤其对中国的电子商务来说，这却是一个让自己身价倍增的重大机遇。于是，牢牢把握住机遇的刘强东以及他的京东商城迅速从金融危机中突围，成为电商领域里一颗真正的“新星”。

1. 金融危机，刘强东的第二次机遇 /057
2. 15.2 亿美元的两轮风投 /062
3. “得物流者得天下” /069

第五章

图书大战：“强”人 VS “二”人

创业、融资、扩张，刘强东对京东商城的未来有着长远的规划，从家电 B2C 到综合性购物网站，刘强东真正要做的，是将京东发展成为中国的亚马逊，成为中国最棒的电商。为此，他必须成为一个“入侵者”，将阵地扩展到图书领域，他相信“最好的防守就是进攻”。于是，“捞过界”的刘强东，与在线图书市场霸主当当网等对手开战了……

1. 走别人的路，让别人无路可走 /077
2. 一个有质感的超人气组合 /084
3. 低调谋划，高调“宣战” /089
4. 当“二”人遇到“强”人 /097

第六章

电商风云之图书“三国杀”

刘强东天生就是经商的料，在京东崛起的过程中，他最不怕的莫过于“战争”了。对于他来说，对手就是生存的动力，竞争就是商业修炼之路上的“陪练”，而战胜对手，赢得一个个胜利，已经成为他人生中的一大乐趣了。

1. 要打价格战就来狠的 /107
2. 一招赢尽天下作者的心 /113
3. 公益 PK 也是一种商战 /120

第七章

下一个对手——马云

在电商领域，刘强东以及京东商城的成长足可以被书写为一部传奇。历经几年的融资和扩张，京东已成为中国第二大电商企业。但是，刘强东并不甘心永远做“第二”。较之电商老大马云，刘强东虽然“触网”较晚，但野心勃勃的他要向马云及其一手打造的阿里系发起挑战！

1. 战火，从网上支付自立门户开始 /129

2. 支付宝和马云的烦恼来了 /135

3. 一淘，让谁睡不着觉 /139

第八章

在百亿元混战中胜出

人们常说“树大招风”，“野蛮”生长起来的京东商城，便招来了不少电商的“嫉恨”。为了对付它，天猫补贴2亿元进行低价促销，而紧跟其后的当当网、亚马逊中国、凡客诚品等的大促销，更让京东身陷“十面埋伏”。不过，刘强东毕竟是业界公认的“强”人，并不是任何对手都能将他打垮的。

1. “抄了”天猫的后路 /149

2. 当“单挑”变为多方混战 /156

3. 没有失败者的狂欢节 /163

第九章

“大东”与“小东”的线上争锋

在互联网行业，京东商城的活跃度简直超出了人们的想象。过去的几年里，与阿里抗衡，与当当争夺市场，与苏宁、国美等传统零售巨头斗争，强势的刘强东和京东商城不甘心永远屈居B2C老二。于是，在接连不断的市场争夺战中，刘强东好像真如人们调侃的“打不死的小强”一样，每一次出战，无论是主动发起还是被动参与，他即使没有大获全胜，最终也能安全抽身。

1. 张近东被“逼”急了 /173
2. 苏宁易购有什么本钱？ /178
3. “大东”和“小东”的战争进行时 /185

第十章

双拳敌四手：“强哥”与众大佬的争雄

刘强东在与黄光裕、陈年、李国庆、李彦宏等大佬们频频相争时，一些电商“新秀”也开始向他叫板了。但在他眼里，这些“后辈们”还不足以威胁到京东的地位。然而，只要京东不垄断整个市场，那么未来其他电商与其展开较量的情况还会频繁出现。怎样在激烈的竞争中“永葆青春”，这或将是“强哥”面临的棘手问题。

1. 黄光裕逆袭电商界 /193
2. 那些与强哥“不对付”的大佬们（一） /201
3. 那些与强哥“不对付”的大佬们（二） /207

第十一章

当野心遭到冷遇

以销售 3C 类产品发展起来的京东，正逐渐向其国内最大“全品类综合性购物网站”的目标发展。然而这个过程中，刘强东在品类扩张、奢侈品引进、企业并购方面的一些举动似乎并不成熟，有些甚至使他自己陷入较严重的困局。可尽管如此，“什么都卖”的京东似乎还要再“疯”一会儿，将扩张进行到底。

1. 强子的窝心事儿 /215
2. 动了“铁老大”和奢侈品的“蛋糕” /222
3. 并购、网游、内乱，哪个都不省心 /229

第十二章

一个“三无”青年的创业真经

在电商市场上，京东的迅猛扩张几乎让所有同行瞠目结舌，称赞声、质疑声此起彼伏。但与此同时，人们也很想了解，到底刘强东是靠什么成长起来，并发展成为许多同行的强劲对手？其实，问题的关键在于刘强东独创的“倒三角”管理模型，在于他对京东团队的重视。正如他自己所说：“你爸既不是李刚，也不是李嘉诚，也没有技术，什么都没有，只有一条活的办法，就是搞好团队。”

1. 团队是京东成功的唯一理由 /241
2. 不惜血本培养人才 /248
3. 做一个不贪权的创始人 /255

第十三章

做一个有理想有文化的电商新贵

企业界流行这样一种说法：小型企业靠老板，中型企业靠制度，大型企业靠文化。而在京东，支撑着整个企业迅猛发展并成为国内电商老二的不是别的，正是企业文化。京东的目标，是做中国最大，全球前五强的电子商务公司；京东的使命，是让购物变得简单、快乐；京东的价值观，是诚信、客户为先、激情、超越、学习、团队精神和杜绝浪费。其中，诚信、客户为先、激情、超越等为主体的价值观是京东企业文化的核心。

1. 那些年的京东客服“传说” /263

2. 心有多大，舞台就有多大 /271

3. 京东人就是一家人 /275

第十四章

强人的凡尘生活

苏北人刘强东在 2003 年“非典”时期，以黑马的姿态杀进了电商圈。这个比同行的大佬们年轻得多的 CEO，在短短 9 年的时间里将京东商城由名不见经传的光磁产品零售商变成了买家们网购的首选频道。事业上的刘强东是当之无愧的强者，生活中的他又有哪些不为人知的故事呢？一起来看刘强东的凡人生活，陪他纵情沙漠，体会他在商战之外的一颗悲悯之心。

1. 他的成功离不开家庭的影响 /283

2. 爱越野，爱钓鱼，我是一个“凡客” /286

3. 138 个孩子的低调养父 /291

第十五章

京东上市推动互联网+战略实行

2013年开始,刘强东似乎异常忙碌,以前的微博达人竟然停止更新信息。在京东商城全面改版的同时,刘强东却从媒体的视野中消失,直到年底方才现身,原来是去了哥伦比亚大学游学。紧随其后的是京东的上市全面启动。伴随着京东上市的工作展开,刘强东的“互联网+”战略布局日渐清晰。由此可见,刘强东意在以京东上市推动其“互联网+”战略的实行。

1. 京东去商城化的大平台布局 /297
2. 团队换血、赴美游学背后的上市前奏 /301
3. 京东上市,开启互联网+的大格局 /306

第十六章

京东的互联网+全面布局

京东的“互联网+”格局在上市之前就开始启动,只不过上市之后脚步迈得更大而已。无论是从京东钱包发展而来的京东互联网金融,还是全面下乡刷墙抢占农村市场的大手笔,以及与途牛网、腾讯的深度合作,都彰显了强哥的霸气。在互联网+的道路上,京东注定还是那个努力抢占风口的先行者。

1. 青云直上的京东金融 /313
2. 电商京东的农村之旅 /317
3. 京东互联网+交通旅游业/放飞心情,跟着京东去旅行 /321
4. 京东互联网+O2O,双线合并 /325
5. 京东的移动互联网业务 /329
6. 京东互联网+智能硬件、云计算 /334

附录

刘强东经典演讲回顾

一、物流和售后服务是京东未来的发展方向 /341

二、关于网络渠道的发展演化 /346

三、做电商要有 10 亿熬 10 年 /350

四、京东帝国的崛起 /353

五、创业改变世界 /356

六、我和京东的故事 /359

>>>>>

第一章

新商业偶像的前传故事

“强东这孩子真争气，考上了人大（中国人民大学），他父亲辛苦跑船值得啊！”

——刘强东考上大学时，邻居们不住地称赞他有出息

1. 穷人的孩子早当家

江苏省的宿迁市，自古以来就有“北望齐鲁、南接江淮，居两水（即黄河、长江）中道、扼二京（即北京、南京）咽喉”之称，还曾被喜好下江南的乾隆皇帝赞誉为“第一江山春好处”。虽然名头多多，但在1992年的时候，宿迁还是江苏省最贫穷的一个地区，那里的人们大多是靠山吃山靠水吃水，辛苦一年能有个温饱就很不错了，根本顾不得体会这“第一江山春好处”在什么地方。

那一年，在宿豫区的一户刘姓普通农家里，出了一个考上全国的名牌大学——中国人民大学的儿子。这在当地引起了很大的轰动，邻里乡