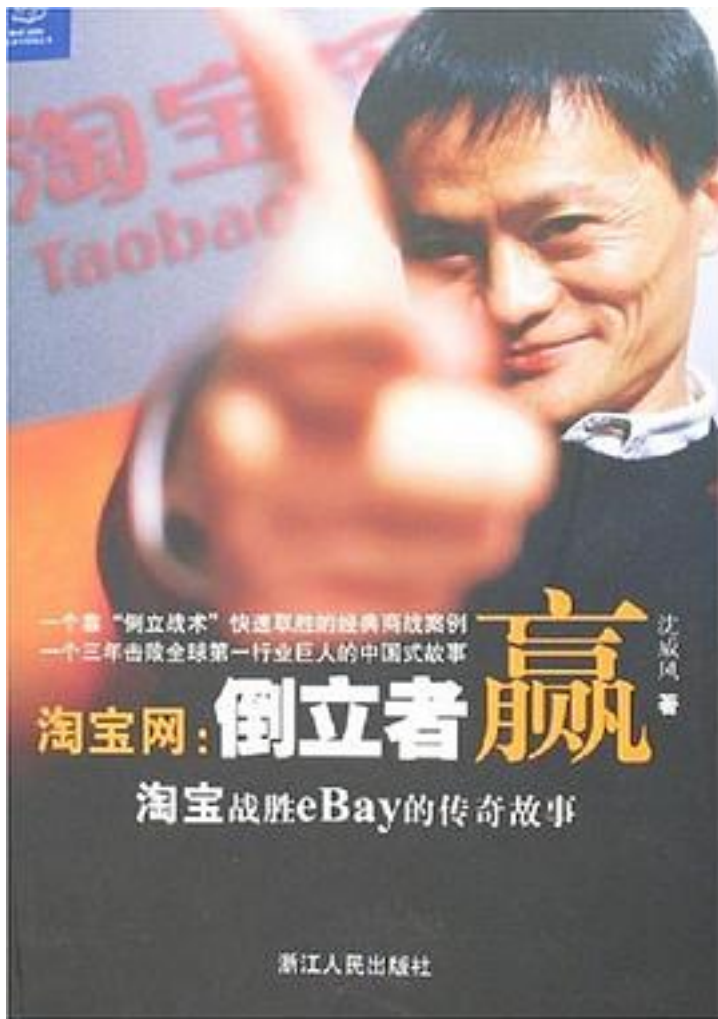


淘宝网



[淘宝网_下载链接1](#)

著者:沈威风

出版者:浙江人民出版社

出版时间:2007-3

装帧:平装

isbn:9787213034589

一个靠“倒立战术”快速取胜的经典商战案例；

一个三年击败全球第一行业巨人的中国式故事；

三年之间，淘宝市场份额由零到72%，对手的市场份额由90%下降到20%多。

淘宝网站上的销售数目由零到5000万，这是竞争对手的20倍。

三年前，eBay以1.8亿美元入主易趣网，气势磅礴，一掷千金。

三年后，2006年12月20日，eBay的CEO惠特曼再次莅临上海，而这一次，她是为了宣布eBay的中国子公司eBay易趣与TOM在线组成合资企业“TOM易趣”。TOM在线控股占51%；eBay占其余的49%；TOM的王雷担任合资公司的CEO。这一合作，惠特曼称之为战略“演变”之举，而业界却认为，这意味着eBay已宣布“他们在中国市场没有获得成功。”

这个战果，由一个小公司淘宝取得。

这是一个在eBay易趣已经运作两年之后才出生的，毫无家世和渊源的挑战者。

淘宝，是可称为“中国土产”的互联网公司阿里巴巴打造的年轻人为主体的公司，它击败了投资一亿美元在中国进行推广的eBay易趣，在市场上将这个曾经是市值最大的互联网公司的eBay的中国业务远远地抛在后面。确实堪称为蚂蚁雄兵击败大象的经典商业案例。

本书向读者揭示这个互联网世界里最传奇的商业故事。

作者介绍:

沈威风，女，70年代生人，毕业于北京国际关系学院和北京大学。财经作家，作品集中于商业和时尚领域。现为英国金融时报FT中文网特约撰稿人，《中国新闻周刊》专栏作家，曾在《京华时报》等数十份媒体开设专栏。出版作品有《职场红楼》、《职场金庸》等。

联系电邮：wfgzs@sohu.com

个人主页：<http://blog.sina.com.cn/m/shenweifeng>

目录: 前言 第一章 倒立的世界 第一节 当世界倒立起来 第二节 几个需要记住的名字 第三节 灵感，在不可思议的角度 第四节 天使孙正义的降临 第二章 漫长的黎明 第一节 在神秘中开始 第二节 我下双份的注 第三节 “非典”时期 第四节 神秘中淘宝 第三章 “农村”包围“城市”的非正常道路 第一节 有钱没有地方花 第二节 又一件头疼事 第三节 请你为了大家而烧钱 第四节 生存是首要问题 第四章 信用高于一切 第一节 当自由成为瓶颈 第二节 让付钱不再恐惧 第三节 eBay和PayPal的强强联手 第四节 让我告诉你，这是个好东西 第五节 你敢付，我就敢赔 第六节 “送支付宝去哈佛” 第五章 沟通联系你我 第一节 顾客从看客开始 第二节 eBay也有了Skype 第三节 开辟新的战场 第六章 商业模式和它代表的价值观 第一节 eBay那个伟大的商业模式 第二节 阿里巴巴的出发点 第三节 免费红旗飘飘不倒 第七章 招财进宝的梦想和风雨 第一节 还是以排序的名义 第二节 罢市风波 第三节 其实你不懂我的心 第八章 不是IT公司，而是互联网企业 第一节 淘宝航行靠金庸 第二节 茶馆 第三节 完美社区 第四节 唐僧西游和风清扬授徒 第九章 eBay尚能饭否？ 第一节 eBay的第一滴血 第二节 多米诺骨牌在倒下 第三节 中国是一盘玲珑棋局 第四节 到美国去开网站？ 第十章 破坏型创新者的未来 后记 历程和期望

• • • • • ([收起](#))

[淘宝网_下载链接1](#)

标签

马云

电子商务

淘宝网

互联网

管理

营销

淘宝

管理策略

评论

作为一本c2c的入门读物还是不错的，但个人崇拜色彩偏高，理性分析不足。

全世界只有一个游戏让人乐此不疲，那就是赚钱。让淘宝卖家信誉不断升级和支付宝余额的逐渐增加，是我发现最有趣的一款网游。

主线是淘宝如何击败EBAY易趣，间接穿插了这期间部分不为人知的细节和八卦。

哥的书。

读完之后对淘宝网的整个发展过程有了更到位的了解。同时，很羡慕他们的企业文化，连会议室都叫做“光明顶”，这种轻松的文化在我们集团这里大概是不可能实现了~更重要的是对外国企业本地化水土不服的问题也有了更加详细的认识！

用文学性叙述来表现商业历史,作者的手法无可厚非,但功力实在力有不逮.无的放矢,读来很别扭.书名标题党,完全没有内容支撑,很无聊.
"淘宝旺旺""招财进宝"都把说明书全文照搬了,实在不应是一个商业案例讲述者所应为之,有注水之嫌,有帮托之弊.

谁传的这是。。。副标题被改成这样

我总是很容易被这种热血沸腾的创业史打动，甚至晚上都睡不着觉，觉得自己也该干出点儿什么，然后，一天，两天，三天，一切都平静了...
不过这次比较特别——是淘宝耶！
从2005年成为她的用户，一直到现在，5年的时间，她在我生活中扮演着不可或缺的角色，我现在甚至不习惯走进商场，那种购物方式渐渐不被我接受。我想，有这种变化的不只我一个人。
从他们开始创业的一穷二白，再看看淘宝的今天，不得不为这帮人所感动。
虽然，这本书写在2007年，当时说得很多东西都不太一样了，但是我觉得差不多都在往更好地方向发展。：）
淘宝打赢ebay，我想有两点吧：一是符合中国国情，一切网络服务都该是免费的；二是以情动人把算是，细致周到的服务和良好的用户体验，对于抓住用户还是很有效的手段。

好书！

作者写作功力还是不错。

#这种书读一本就行了

随便看了看

搜了不少浅层资料，用一手还算过得去的文笔写了一本为淘宝立传的无多少可称为观点的软书

换一种视角看世界

这么说淘宝刚上线的时候确实是有欺骗行为的吧。

06年的书
对于瞬息万变的电子世界来说是有老。但是中间还是道出了一个公司的成长史

几章甚至几句话就说明白的事儿，硬是写成了十章。思路不清，枯燥无味。

希望将来自己也有家淘宝小店~

畅销书。

作者文笔很好 对于想了解淘宝 马云的人来说很值得一读

[淘宝网_下载链接1](#)

书评

姑且不谈论具体内容,沈小姐写作手法还是要夸一下.
跌宕有致,情节曲折离奇,在为人树碑立传这个行业应该看出来是行家里手,生花妙笔!
内容确实了了,没有什么好看.至于"战胜"觉得现在还很难下最后结论!
未来还有不少变数.一边走一边看吧.

从这本书看到了整个淘宝网的发展史, 以及一些电子商务理念, 有些收获, 不过书中有些数据的真实性值得考究。

我用了三个小时读完了《淘宝网：倒立者赢》这本书。我不知道为什么安排沈威风小姐来撰写这本书，这本书的公关意图太明显啦，严格上说这是本淘宝的“编年史”，是淘宝经历各个片段的拼凑而以，读起来索然无味。沈威风小姐为了写这本书，一定咨询过很多业界的人，在互联网搜索过...

曾经有一段时间，电视上，还有网络上都是淘宝的广告。特别是那无处不在，铺天盖地冒出来的弹出式广告，让我对这个淘宝的厌恶之情达到了极点。
好了，现在她成功了，要为自己立传了。倒立者赢，什么意思？就是不能循规蹈矩，耍流氓手段也是在所不惜，只要成功了，过去的一切都...

我是今年开始在淘宝买一些缺货的书，几次交易后逐步熟悉了这个世界，感觉还不错，比较方便可靠。
不太了解，所以不好评价与eBay的对抗。不过当故事看看还是不错的消遣。
马云长相奇特，智慧超群。做的事情也是正道，还是比较钦佩的。

和楼上意见不统一。这本书写得节奏还是不错的。
把淘宝这个历史不长公司所发生的那么点事情写了这么厚一本，其写作功力还是不错的。
。虽然后半章节有凑数的嫌疑。
至少从这本书中我们能够对于淘宝获胜的幕后原因有了一定了解。
简单来说这不是阿里巴巴对ebay. 而是孙正义和eb...

淘宝很好，不过只依赖淘宝的话，淘宝就会变成第二个易趣，开始压榨买家和卖家。这个从阿里巴巴就可以看出来。人是用2条腿走路的。一条腿走路会很难受。就像僵尸独脚跳一样。一个对消费者有利的市场，是第一名和第二名供应商不能合谋、而且份额不能一家独大的市场。比如...

淘宝网<http://youxiu.uz.taobao.com/>提倡诚信、活跃、快速的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃 淘宝员工风貌 淘宝员工风貌”。在为淘宝会员打造更安全高效的网络交易平台的同时，淘宝网也全力营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每位在淘宝网进行交易的人，不但...

这本书写得节奏还是不错的。
把淘宝这个历史不长公司所发生的那么点事情写了这么厚一本，其写作功力还是不错的。
电视上，还有网络上都是淘宝的广告。特别是那无处不在，铺天盖地冒出来的弹出式广告，让我对这个淘宝的厌恶之情达到了极点。好了，现在她成功了，要为自己立传了...

做企业的人分为三类：
生意人、商人、企业家。生意人所有赚钱的生意都做，商人是有所为有所不为，企业家能影响这个社会并创造价值。阿里巴巴已经过了生意人和商人的阶段，我们对赚钱的兴趣并不大，我们想的是能做些什么来影响这个社会，创造价值才是我们希的。所以有了淘宝。 ...

一开始并没有一个特别清晰的想法，只是隐约在头脑中有一点这样的想法，那就是所谓的电子商务B2B、B2C、C2C的划分都是人为的，实际上这三者之间并不是像我们想象中那样有那么巨大的差别，而当我们仔细研究美国eBay的平台后，也证明了我的这种想法。这一结果是让我又惊又喜的，喜...

一支年轻的优秀团队，一个本土蚂蚁打败外国大象的故事，读起来实在是一件很轻松而又快意的事。。网络经济大浪淘沙，阿里巴巴能生存下来，还不断发展壮大，先后创立了淘宝、支付宝，在中国打败了全球电子商务霸主eBay。阿里巴巴的发展像是一个传奇，淘宝的成功更是其中精彩的亮点

一支年轻的优秀团队，一个本土蚂蚁打败外国大象的故事，读起来实在是一件很轻松而又快意的事。。网络经济大浪淘沙，阿里巴巴能生存下来，还不断发展壮大，先后创立

了淘宝、支付宝，在中国打败了全球电子商务霸主eBay。阿里巴巴的发展像是一个传奇，淘宝的成功更是其中精彩的亮点

在家无聊，木有事做，下班后想增加点额外收入，那你就加入我们吧！時間由你定，只要能上網就行，
工资日结，適合空閒較多的大學生、上班族、在家帶小孩的媽媽..大家可以联系客服扣扣：二七一零九 九九七一六

——读《淘宝网：倒立者赢》
这是一个充满了竞争的世界，这个世界上同一条起跑线上的竞争却已十分罕见。这个世界的竞争充满了不公平，但弱者未必不会赢。
大象是踩不死蚂蚁的——只要，躲的好！
在这个资源够多，产能够大（当年的日不落帝...

很好的解读了淘宝的发展历程~
最让我感动的是马云的一句话：除了我们的梦想以外，唯一不变的是变化。拥抱变化~
Ebay
易趣在进驻中国时，犯了太多战略上的错误了~因地制宜才是王道，又或者可以说，要了解当下的形势，弄懂事情的轻重缓急~ 以用户为中心，呼呼.....

一直很想了解EBAY易趣和淘宝的那场战争，奈何硝烟已散去，无法深刻体会，只能自己猜想罗列，基本上猜对了大概：免费，支付宝，旺旺
这边书很好了补充了一些细节和我的一些疑问。更深层次的理解了EBAY失败的原因。

前不久我刚好在Youku上看到《马云采访集锦》（http://v.youku.com/v_show/id_XMzUzMTcwNDA=.html），对马云的第一个感觉就是他相当霸气，狂放不羁，做事有目标，做人有原则。他的成功就像是冥冥之中已经注定.....
说说这本书，首先作者沈威风女士（<http://blog.sina.com...>

这句话是我最近的生活体验，和看了这本书后一个深深的体会。
还不错的一本书，虽然有点淘宝公关的书一样，但是至少让读者了解了马云和淘宝的成家史，和阿里巴巴企业的文化，有一定的启示作用这本书。
