

# 团购之王



[团购之王\\_下载链接1](#)

著者:弗兰克·森尼特

出版者:中信出版社

出版时间:2013-4

装帧:

isbn:9787508638591

《团购之王:Groupon的创业疯魔史》内容简介: Groupon是全球最大的团购网站, 也是全球被“山寨”次数最多的公司。其据点遍布全世界500多个城市, 拥有超过1.5亿会

员。它被《福布斯》杂志誉为：有史以来成长最快的公司。其营收从零增长到4亿美元只花了18个月的时间。2010年底，Groupon拒绝谷歌近60亿美元的天价并购邀请，选择独立发展，震惊全球。2011年11月，这个创办仅3年，由20-30岁的年轻人组建的公司，在纳斯达克成功上市。

《团购之王:Groupon的创业疯魔史》将为你揭秘，Groupon年轻的创始人如何从一无所有开始，将梦想变为现实，取得惊人成就。以及在短短的时间内，Groupon疯狂高速扩张、遭遇“山寨”企业围攻，在如潮恶评中艰难上市等大事件背后的第一手内幕消息。

你会从《团购之王:Groupon的创业疯魔史》中了解到团购这项风靡全球的商业模式的诞生与发展的历程，了解到Groupon如何通过不断推出引领潮流的创新项目来占领市场，成为“团购之王”。以及在这期间，Groupon与雅虎、谷歌、亚马逊、Facebook等几大网络巨头公司之间展开的激烈商战。

Groupon白手起家的传奇创业故事及其管理者过人的勇气和胆识，将会永久载入美国商业公司发展的历史，成为所有创业公司的标杆。

作者介绍：

法兰克·森尼特（Frank Sennett），现任《TimeOut》杂志芝加哥分社社长兼主编。他早年毕业于美国西北大学梅迪尔新闻学院，后主修创意写作，并获得蒙大拿大学艺术硕士学位。森尼特此前已出版了七部著作。现在他和妻子与两个孩子一起住在芝加哥。

目录: 第一部分 从60亿美元说起

第1章 “新一代网络天才”

第2章 Groupon公司60亿美元的豪赌

第二部分 前身

第3章 热情似火的“搞笑明星”

第4章 梅森的幸运月

第5章 “政策树”网站

第6章 Groupon的前身“临界点”

第7章 获得第一笔投资

第8章 到达临界状态才能一触即发

第9章 必须找到能赢利的经营模式

第三部分 扩张

第10章 团体+优惠=Groupon

第11章 第一笔团购交易

第12章 总编辑的离开与回归

第13章 与山寨公司的战争

第14章 高速扩张与遭遇欺诈

第15章 占领国际市场

第16章 传奇人物的加盟

第17章 保证发展模式的可扩放性

第18章 并购CityDeal

第19章 进驻中国市场

第20章 “梅森”的点击率

第四部分 波折

第21章 与雅虎CEO的并购谈判

第22章 Groupon2.0的失败教训

第23章 梅森的糟糕亮相

- 第24章 亚马逊强势进入团购市场
- 第25章 遭受调查的电子邮件
- 第26章 巨额内部套现丑闻
- 第27章 “缄默期”的不公平规定
- 第28章 声名狼藉的公益广告
- 第29章 遭遇客户的公开发难
- 第30章 “Groupon之歌”
- 第31章 小马驹和榴弹发射器的故事
- 第32章 首席运营官的离开
- 第33章 从谷歌挖来的新任首席运营官
- 第34章 吉祥物肥猫
- 第五部分 上市
- 第35章 全方位推出创新产品
- 第36章 梅森给投资人的信
- 第37章 证券交易委员会与媒体的刁难
- 第38章 梅森邮件泄漏事件
- 第39章 乔治亚迪斯掀起的改革浪潮
- 第40章 革新进行得顺风顺水
- 第41章 员工的负面评论
- 第42章 乔治亚迪斯消失了
- 第43章 乔治亚迪斯又回到了谷歌
- 第44章 梅森的婚礼
- 第45章 “黄金大三角”
- 第46章 上市前的重重打击
- 第47章 终于成功上市
- 第48章 继续创造奇迹
- · · · · (收起)

[团购之王 下载链接1](#)

标签

互联网

团购

营销

商业

新经济

创业

管理

商业史

评论

流水帐，快速了解团购的发展史

做平台的可以看看。

写企业成长史比较有趣的一本

记者写的这些类传记书大概都这样，好像是读完了，但又好像跟没读过一样。

差

废话太多。“如果对自己产品正在充满信心，你应该全身心投入，也应该懂得适可而止”

挺无聊的，干货不多。

我觉得。。。是文笔和篇章结构的问题。。。【重点全错】

GROUPON公司的兴起 成长 该书对我们了解美国文化 公司运营 互联网思潮都帮助极大

叙事方式不是很喜歡老實說。。。。

写的略粗糙

groupon的成长史，翻译一般。

作为中信的书，这本不算精彩，一来太像流水账没有聚焦没有重点，二来英文翻译的痕迹明显读来有点囫囵晦涩，主要可取的是记录了GroupOn成长过程中很多现实的麻烦，而非像很多书给成功的公司套一层光环

Groupon,关注很多但是没有机会使用过的网站。

创业，需要有良好的团队支持，仅仅靠一个人，是没有可能把这件事做好的。

对于好的想法进行商业化，要排除万难，坚持不懈，在摸索中发现其中的规律。对于盈利点的选择，必须有前瞻性。当然，越早进去市场，越可以掌握主动权。

互联网，是大势所趋，必须在大浪中找到机会，找到激情，找到实现自我价值的平台。

流水式的公司发展历程。

这本书速读，内容较浅，没法评分。但里面最有价值的两个东西：1、对临界点的描述，看了基本能顺着理解众筹和团购的逻辑。2、他为什么拒绝谷歌的天价并购邀约。

[团购之王 下载链接1](#)

书评

虽然，上市之后的Groupon也经历了不少风波，比如说创始人安德鲁·梅森离职，目前的股价也早已跌破发行价。但是它仍然是有史以来，扩张最快的公司，它的成长过程值得我们好好学习。

这本书更多是Groupon从成立到最终上市的一本流水账，详细介绍了起源、相关的人、经历过的种种风...

---

或许对团购已经疲惫，作为满座网的创始人，看这本书的时候，反而没有任何的波动，既不兴奋，也不唏嘘。或许真的是因为年轻，满座网也没有发展成我们想要的样子。现在，我深刻的觉得，一个好的点子只是一个好的开始，他可能在几年内帮你积累财富，可能在几年内评价“新鲜感...

---

[团购之王 下载链接1](#)