

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:

弗兰克·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

敘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圇晦涩，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，是不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](#)