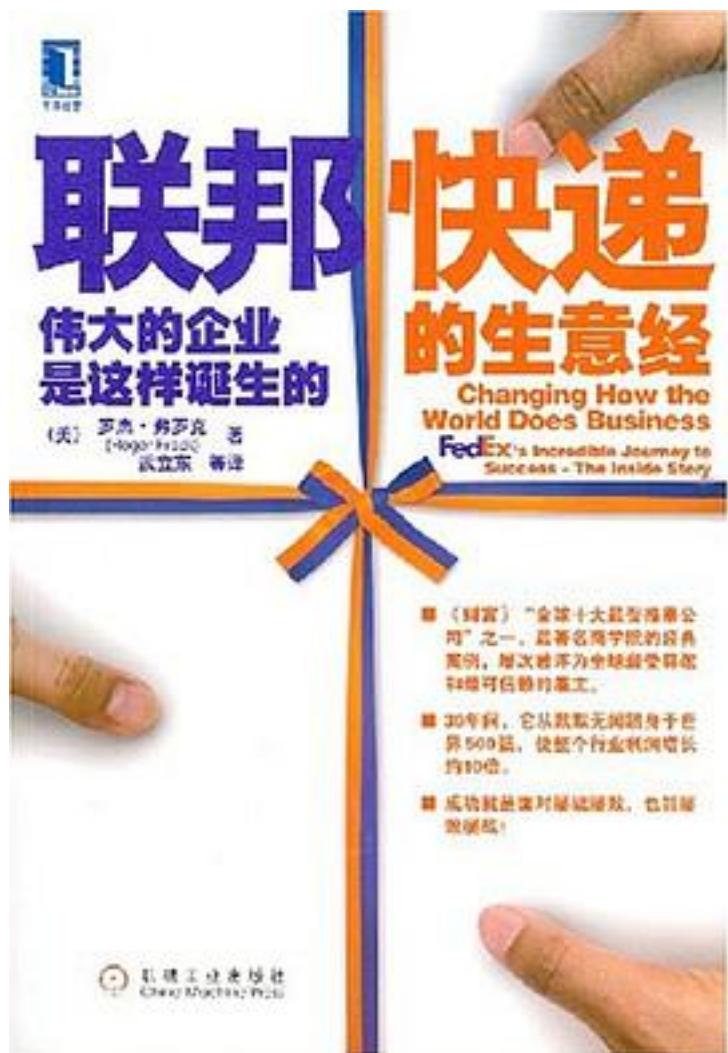


联邦快递的生意经



[联邦快递的生意经_下载链接1](#)

著者:罗杰·弗罗克

出版者:机械工业出版社

出版时间:2008-1

装帧:

isbn:9787111221494

《联邦快递的生意经:伟大的企业是这样诞生的》中的联邦快递也是如此。1965年，一位耶鲁大学的学生在其学期论文中写道，美国需要一条运送包裹的定期航线，而教授们则认为：“这个构想虽然很具创意，但因为不可行，所以只能给C以下的成绩。”1971年，该学生以少量自有资本和大量贷款创办了联邦快递，开始实现这个构想。他集结了一个包括作者在内的创业团队，开始“化不可能为可能”。这个过程从一开始就充满精心的规划：聘请顶尖专家研究潜在市场，调查行业竞争情况，测算支撑企业运营的业务量。但是，创业期间的各种艰辛仍旧使联邦快递九死一生：第一次业务量只有6个包裹？公司账面仅剩5000美元？无钱还贷而雇用的飞行员过剩？航空管制？燃油配给？但它最终成功了，它创造的隔夜送达深入人心，“紫血”精神独放异彩，快速反应和团队协作使它在创业5年后踏上盈利与快速增长之路。

如今，联邦快递已经成为一个商业巨人，具有不可撼动的领导地位。

作者介绍：

目录：

[联邦快递的生意经 下载链接1](#)

标签

联邦快递

传记

商业传记

物流

管理

商业

营销与管理

创业

评论

生意是规划出来的

购买

骗钱玩意儿……

看了也想尝尝它是怎么配送货物的.

打这么多分是因为感觉对于创业初期写得事无巨细，再有就是成功之后的杀功臣很符合逻辑。

翻译的一般，内容比较浅

中间一段感觉不太怎么样

凑合吧

只涉及1982年之前的发展

内容不错但翻译的很差。基本上Fedex的早期历史是围一轮接一轮的融资发生的。其最有趣的地方在于：尽管开始做了那么多的看似透彻的市场分析，上百人做足了各种准备工作，第一天测试竟然只有6单，而第一天商用只有180单。可见伟大的生意最开始的时候往往无一例外是艰难而看似渺无希望的

不错啊，主要介绍了联邦快递的发展史，写得很不错啊。
关键是把创业路上各种艰难险阻描述的很透彻，最后那些公司元老差不多都离开了公司，让我感触颇深！

创业者曰我挑战的就是规则，

公司创始元老写的，当公司历史流水账，真是好几次差点game over

[联邦快递的生意经 下载链接1](#)

书评

联邦快递很糟糕！不知道还有没有更垃圾的快递公司！我用过，服务不好，时间慢，价格还出奇的贵！感觉是一个很傲慢无礼，还什么都做不好的公司！我觉得我们需要树立一个我们自己国家品牌的快递公司，赶走这些垃圾外国公司。

花了两天时间把这本书全部看完了，赶紧上来写写。这本书给我最大的感觉是梦魇和疯狂。联邦快递在创业的过程中，太多太多的磨难与障碍，而且是一个接一个的来，让人喘不过气来；另一方面我又不得不为史密斯他们的坚强和never give up所折服，表面上看是运气，实际上这运气的背后...

“我们首日业务量不是200，甚至连100个包裹也没有，精确的数字是：6个包裹！”
30年后 联邦快递年收入高达320亿美元，旗下拥有超过26万名员工和承包商；
全球最具规模的快递运输公司，为220多个国家及地区提供服务；
全球最受尊敬和最可信赖的雇主。

创业的本质在于不拘泥于当前资源条件的限制，利用机会、发掘机会和创造机会，继而组织资源、创造新的市场价值，史密斯的行为就是对创业本质的经典诠释。有什么样的

创始人就有什么样的企业，联邦快递就是史密斯，史密斯即代表联邦快递，这在联邦快递内部已经成为一种共识，史密...

[联邦快递的生意经 下载链接1](#)