

阿里铁军



[阿里铁军_下载链接1](#)

著者:宋金波

出版者:中信出版集团

出版时间:2017-7

装帧:精装

isbn:9787508673172

【编辑推荐】

互联网地推天团，马云口中的中国电商“黄埔军校”，是如何铸造的？

超强执行力来自何处，价值观如何创造万亿价值？阿里铁军的团队建设、销售技巧、文化与价值观的创建与传播，深度剖析与分享。

阿里铁军，不仅走出过阿里巴巴集团的诸多高管，彭蕾、戴姗、蒋芳、孙彤宇、蔡崇信……，还走出过互联网江湖中的众多显赫人物，国内O2O战场，一度成为“铁军内战”：程维（滴滴打车创始人兼CEO）干嘉伟（前美团网COO）吕广渝（前大众点评COO）陈国环（前赶集网COO）张强（去哪儿网COO）……

马云说，这本书值得给所有立志于创业、立志于建立团队、立志于创建自身文化的人看。

【内容介绍】

2014年，当阿里巴巴在美国上市，超过10000名员工成为千万富翁时，全球为之侧目，它的成功就像它的名字一样，近乎神话。

但很少有人知道，帮助阿里巴巴走出最低的谷底，熬过世纪之交互联网寒冬的，是一支被命名为“中国供应商”的队伍。这是阿里巴巴最早盈利的项目，后来被马云称作阿里的“铁军”。阿里巴巴集团的诸多高管，彭蕾、戴姗、蒋芳、孙彤宇、蔡崇信……，出自这支“铁军”。

互联网江湖中的众多显赫人物，也从这支团队走出，程维（滴滴打车创始人兼CEO）、干嘉伟（前美团网COO）、吕广渝（前大众点评COO）、陈国环（前赶集网COO）、张强（去哪儿网COO）……国内O2O战场，一度成为“铁军内战”。

早在2008年，马云就说，将来要出版一本关于阿里“铁军”的书，“给那些想创业的人读”。后来，他不止一次说到，“有铁军在，整个阿里的精气神就在”。

一支如此彪悍、如此具有超强执行力的队伍是如何塑造出来的？他们强大的销售能力来自何处？他们铁一般的团队凝聚力来自何处？马云如何培养和带领这支队伍？阿里价值观和六脉神剑，如何在这支队伍中运用并强化……本书深度采访了众多阿里和铁军的重要人物，从马云，到一线的员工，从阿里内部，到离开铁军如今在互联网呼风唤雨的其他人物，并依据大量全新的一手资料，展现阿里铁军的人事物及其演变，展示他们如何用阿里的价值观和铁的纪律打造一个互联网地堆天团，成为日后马云口中的中国电商“黄埔军校”，让阿里铁军的文化和执行力进化、裂变与复制……

【推荐】

你们是阿里巴巴的铁军。你们都有创新精神、艰苦精神、勇往直前的精神，你们所到之处都代表了阿里巴巴的精神。我经常说这样一句话：我们不承诺你有钱或者你会当官，但是我们承诺你们会痛苦、失望、沮丧。你们如果把这些东西写进博客，用日记记录下来，那这本书将来值得给所有立志于创业、建立团队，立志于创建自身文化的人看。

——马云（阿里巴巴集团厦事局主席）

我热爱阿里，最主要的原因是因为中供(阿里铁军)，它就像我的母校一样，培养了我，塑造了我。包括我的价值观，包括我对商业的理解，我对团队的理解，我的心力，面对困难时候的韧性，都是在铁军锤炼出来的。如果不是因为在中供铁军里练过，直接到市场上这么残酷的竞争环境里，九死一生。所以，在我内心中，中供是很神圣的，至今都很神圣。

——程维（滴滴出行创始人兼CEO）

作者介绍:

宋金波，资深媒体人，“腾讯大家”等媒体专栏作家。先后供职于《潇湘晨报》《长江商报》《东方早报》等媒体，编写时政、财经评论。曾任职易贸研究院宏观经济研究员。

韩福东，原《南方都市报》首席记者，《新京报》《经济观察报》《凤凰周刊》等媒体专栏作家。现任职于阿里巴巴集团。

目录: 前言 / VII

第一章 凛冬已至：马云做了一个决定

“十五年陈” / 3

收缩 / 6

大裁撤 / 10

“遵义会议” / 15

直销团队 / 19

第二章 “百年大计”：铁军有了“灵魂”

“一百大” / 25

培训课 / 28

新军 / 33

102 年公司 / 37

六脉神剑 / 41

第三章 征途：要么死，要么做出成绩来

伟业网络 / 49

永康之战 / 51

“火州” / 55

南下 / 58

赚一元钱 / 61

第四章 非典：邮件里有那么多感叹号

隔离 / 67

邮件 / 71

进击 / 77

阿里日 / 79

淘宝诞生 / 84

第五章 铸锻：最后一天，罗庆元说，我要免死金牌

免死金牌 / 91

主管制 / 95

有情有义 / 98

Review：丑话当先 / 102

铁军气质 / 106

第六章 狭路：赵伟一看，他也没三头六臂

狭路相逢 / 115

环球资源 / 118

分享 / 121

“指哪儿打哪儿” / 125

完胜 / 129

第七章 明星：关明生给百万俱乐部成员都写了诗

黄榕光 / 135

金牌 / 139

角逐 / 142

转岗 / 146
西湖赌约 / 149
第八章 PK：荡气回肠的战场，酣畅淋漓的战斗
“百团大战” / 157
启动会 / 159
“战队” / 162
南北PK / 165
PK文化 / 169
第九章 上市：“把股票放到外婆家箱子底下”
突击上市 / 175
股票 / 179
卫哲时代 / 182
地震 / 185
狂风 / 187
第十章 狂风行动：为了吹出一片暖冬
新续分开 / 195
狂飙突进 / 198
预警 / 202
风暴乍起 / 205
“失控的要性” / 207
第十一章 暴雨：每天都在砍员工，砍完以后，再砍自己的脑袋
调查 / 215
引咎辞职 / 218
断腕 / 222
“砍人” / 224
冲击波 / 227
第十二章 春晖：一切回到根本
回归 / 235
高压线 / 238
瘦身 / 243
春晖 / 247
生态2.0 / 251
第十三章 “黄埔军校”：中国O2O 竞争成了铁军内战
双雄 / 259
“黄埔军校” / 263
“独角兽”崛起 / 265
体系的力量 / 269
抱团 / 271
第十四章 “政委”：一个体系的自我革命
“十年陈”的礼物 / 277
《历史的天空》 / 279
三板斧 / 282
搭档 / 284
“政委”变身 / 288
第十五章 大铁军：开枝散叶，自由生长
村淘 / 295
输血 / 297
传承 / 301
中供拍档 / 303
大铁军 / 307
第十六章 豹变：成功过的变革是最痛苦的
商圈 / 313
外贸生态圈 / 316
封神 / 319

文化布道 / 323
中供是哥哥，淘宝是弟弟 / 328
附一 / 331
附二 / 337
参考文献 / 343
• • • • • ([收起](#))

[阿里铁军_下载链接1](#)

标签

阿里巴巴

销售

阿里铁军

管理

商业

营销

马云

铁军

评论

典型的通讯体写作风格，深入浅出，细节充足，采访到位，故事性强，好读。很多外人皆知的事件也做了内部解读，干货还是挺多的，但哪些是假揭秘，哪些是真公关，要再想想。

流水账，没有故事性，任务也体现不出来个性，又各种自嗨，看不下去了，勉强翻完，真的很失望，希望市场上少一些这样的文化垃圾

像是一本事无巨细的公司成长流水账！没有总结，没有提炼，读了一两章就实在读不下去了，感觉和《蚂蚁金服》的写法完全一致，人物故事也有相当的重复！

可以理解阿里为什么必须如此强调价值观了

一本流水账

企业文化和价值观建设有多重要

极其失望，因为写法和故事跟前阵子看过的《蚂蚁金服》没什么差别，阿里的外宣看多了也是真腻歪了

2017.11看了部分。昨天去了阿里，和小戴聊后颇有启发，再翻出来看20190220。2019 1019，这两天看完，还行。不易，值得学习。价值观的贯彻是需要实例、标准说明、沟通谈话等一系列构成的。照猫画虎也不行

换个书名吧。《阿里直销天团发展史（2000-2016）》
2003非典、2008辞退违规、2011诚信门，都很有意思。

可以对比着《淘宝十年产品事》看

热血沸腾！献给所有热爱销售的同学！

不是鸡汤胜似鸡汤的一本书

额有点看不下去 感觉就是事件记录 然而真正涉及利害的东西不会广而告之的

就书写而言，实在谈不上好。对其他企业的借鉴意义不大。更像是一位辉煌者对过去艰难光辉岁月的缅怀和自我陶醉。

败军中发轫，会当是时，聚散起落，分化，异化，泯然。

这书
是17年7月出版的，但是这几年我们公司的价值观等等方方面面的还竟然真的有点相似
。。。。。

有用

良好的睡前读物 鸡血满满

2017年第71本。适合互联网地推团队学习，铁血文化与精神的重要性。

看纪录片时部分场景就数度泪目，那些艰苦奋斗令人肃然起敬。给予回报希望的公司一大把，但真正激发员工潜能的少之又少，每个时代都有渴望成功渴望财富渴望尊重的人，在公司成为社会主要生存场所的时代，让加入者潜能爆炸财务自由得到尊重，与其说是公司发展的手段，不如说是公司的责任。我愿为之奋斗。

[阿里铁军_下载链接1](#)

书评

三天时间读完了《阿里铁军》，的确是一本不错的书，叙述风格糅杂了多人多角度的访谈，以传记纪实的形式从时间维度由远及近缓缓陈述，语言平淡、朴实、冷静，却让人能够跟着进入到故事中人物的“回忆”中真实体会那些“当时当刻”和“所思所想”。特意去看了一下作者，两位作者...

所谓成王败寇，《阿里铁军》是阿里模式胜利后的纪念碑。当年刚毕业时，找个工作，最容易找的就是阿里巴巴的销售，也被视为最底层，最无选择的选择。进入一工厂做外贸业务员时，不时的有阿里的销售上门推销，40度的大夏天，拿这个粗质的电脑包，胸前胸后的白衬衫上留下一滩的汗...

《阿里铁军》读后感 —— Jason

《阿里铁军》主要以时间为轴线，兼具了纪实文学的可读性和商业书籍的逻辑性，从2000年底阿里巴巴遭遇的第一次危机并孕育了“中国供应商”服务开始，到阿里巴巴B2B业务IPO，再到“诚信门”事件和阿里中供铁军随后的反思和调整。其中也夹杂了必须琢...

公司HR要求员工都读《阿里铁军》，让大家学习阿里铁军的创新精神、艰苦奋斗和勇往直前的精神，希望我们也能成为一支铁军。

阿里铁军是指阿里巴巴“中国供应商”直销团队。

为什么被称为铁军？因为他们拥有军人钢铁般的意志力、执行力和战斗力。而这一切都源于阿里巴巴企业文化...

1、今天看起来无所不能的马爸爸，当年也曾经脑子一热，盲目扩张无效管理过。2000年的互联网泡沫，倒下了无数的公司。从前，我只知道，他足够幸运拿到了孙正义的一笔大钱，现在我知道，更重要的是，马云在破灭的前夕预见到这是个长期的过程，及时选择了裁员节流。 2、因为相信所...

阿里铁军是指阿里巴巴“中国供应商”直销团队。
为什么被称为铁军？因为他们拥有军人钢铁般的意志力、执行力和战斗力。而这一切都源于阿里巴巴企业文化。
阿里巴巴的文化的的重要组成部分是被称为“六脉神剑”的价值观，即客户第一，团队合作，拥抱变化，诚信，激情，敬业。阿里...

里面的内容啊，一点都不实用，都是聊阿里，各种自嗨封神。对销售没什么用处，算是一本无用的传记书吧！对阿里事有兴趣的，可以了解一下，但是时代变了铁军也没落了！
跟阿里的价值观一样，拥抱变化，能给高分也是冲着阿里两个字，不然真的看不下去我也是因为之前做了阿里的代...

最开始读这本书并不是自愿去读的，只是为了完成公司布置的读书任务，但整本书读下来还是收获不少。一、价值观
整本书是按时间顺序对阿里做了描述，印象比较深刻的就是书中反复提到的价值观和企业文化的描述。其实每个企业都有自己的价值观和企业文化，但并没有做到像阿里一样
...

作为曾经从事过很长一段时间销售、以及销售管理工作，读来颇多感触、和感动。这既是一部阿里铁军的成长史，也是一部销售团队的故事会。
中供铁军，有其成长的历史大环境，也有阿里背后的企业文化土壤，和马云本身的强烈个人魅力。这些都是这只队伍的魂。也成就了他们不可被复制...

对大部分政委来说，首先要掌握的有四条：闻味道、摸温度、照镜子、揪头发。不能仅仅从表面看一个团队，一个制度，团队的文化和制度都是相互依托的。硬币都有两面，有血性之道的地方，一定是在过程中，已经想好了如何制衡，阿里铁军的血性伴生的是阿里政委的温柔。正如同书中...

中国供应商对于阿里的作用重大，一方面是早期阿里生存和盈利的保障，没有中供就没有后来的淘宝、支付宝、阿里云，另一方面过程中沉淀出了一系列阿里的文化，培养了阿里的人才。中供铁军的成功是天时地利人和共同作用的结果，但也有自己独特的地方，从本书可以总结以下3个方面...

4个小时刷完这本书，写得不错。1、由个体引出群体、背景，欧美常用的写作手法；2、基本上与我的职业生涯同步，我们搭上了时代的绿皮车，他们搭上了时代的高铁，结果截然不同，但都要感谢时代；3、以前认为牛根生的蒙牛是最牛的团队，因为那个团队的人来自行 创业成功率很...

阿里巴巴，马云。当代最伟大的互联网公司，而这本书从阿里的销售团队的视角给我们回顾了阿里的发展过程。在没看这本书的事情，一直以为阿里是一家互联网公司，应该跟所有听过的硅谷精英公司一样的发展路线，但没想到阿里的起步竟然如此接地气，并且还如此土气。阿里2000年开...

[阿里铁军_下载链接1](#)