

## 7.2.1 京东之魂

同学们，大家好，我们书接上回，今天啊我们要讲到的企业几乎跟在座的所有人都有过交集，也就是京东集团，在介绍这家企业之前，其实也不用我介绍，（笑）在当今中国的大街小巷，你可以随便问一个人，中国本土化的购物网站了解多少？答案可能会有很多，不过有一点是一样的，他们的答案中肯定会有这么两个网站—淘宝、京东；如果我们再问下去：在保证正品的前提下，你会选择哪一个？我想答案肯定以为是如出一辙的，你们懂得！好啦，我们言回正传，上节课呢我给大家留了一道思考题：沃尔玛的成功对中国的企业有何借鉴和启示？在中国啊，有这么一位企业家，他的企业经营理念很大程度上受沃尔玛“低价”营销策略的影响，建立了互联网+信息化仓储、配送的现代化物流体系，以客户为先，致力于打造一流的客户体验；关爱员工，为员工提供最为健全的社会福利和保障；以创新谋发展，形成“多、快、好、省”的一站式购物网站；他以诚信立业，激情守业，以“正”作为企业的核心价值观，产品坚持正品、正价，为人正直诚信，以履行社会责任为己任，持“正”得以行远，说到这里，我想在座的每一位同学都依然明白，这位企业家是谁了？是的，他就是京东集团的掌门人—刘强东。接下来，我们利用几分钟的时间快速回顾一下京东的创业史。

1998年，刘强东先生在中关村成立京东公司，当时盗版光碟猖狂的时代，刘强东坚持只卖正品的经营理念，到2001年，京东成为光磁产品领域最具影响力的代理商，销售量及影响力在行业内首屈一指。

2004年1月，因为受国内非典的冲击，京东开始转向线上销售，进军电子商务领域。2006年6月，京东开创业内先河，全国第一家以产品为主体对象的专业[博客系统](#)——京东产品博客系统正式开放。

2007年6月，成功改版后，京东多媒体网正式更名为京东商城，以全新的面貌屹立于国内B2C市场，开始在京上广建成3大物流体系，并启用移动POS上门刷卡服务，开创了中国电子商务的先河。2008年在京东成立十周年之际完成了3C产品的全线搭建，成为名副其实的3C网购平台。

讲到这里，我先给大家介绍几个名词。以上我们讲到的3C产品，是指计算机 computer/通讯 communication 和消费类电子产品 consumer electronics 三者结合，也叫做信息家电，比如说手机、电脑、相机，随身影音播放设备等。

在现在电子商务迅猛发展的今天，我们经常能听到这么几个术语，像是B2B, B2C, C2C, O2O，对吧，相信同学们也有所疑惑吧，接下来我简单地跟大家介绍一下这些商业运营模式，B2C是Business to consumer的缩写，简称为企业到消费者，或者商对客，这是电子商务的一种模式，也就是通常说的直接面向消费者销售产品和服务的商业零售模式，比如说京东商城；那么B2B呢？B2B即business to business, 2是to的谐音，即企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换。比如说阿里巴巴

接下来还有C2C模式，customer to customer,也就是个人对个人的交易行为。比如说淘宝商城。

现在还有一种商业模式盛行，也就是我们经常听到的，O2O online to offline 意思是线上对线下的交易，这个方法为传统的企业开辟了新的市场渠道，比就是我们说的电商加实体店的经营模式。

2010年6月，京东商城开通全国上门取件服务，8月，在北京市正式推出家电以旧换新业务，京东商城成为首批入围家电以旧换新销售和回收双中标的电子商务企业。11月，图书产品上架销售，实现从3C网络零售商向综合型网络零售商转型。

2013年3月30日，京东，去商城化，启用JD域名，并将360buy的域名切换至JD。此外，“京东商城”这一官方名称将被缩减为“京东”，4月，京东宣布注册用户正式突破1亿。2014年初，服装、珠宝、首饰等极具影响力的品牌进驻京东，同年4月，京东集团正式进行分拆，其中包括两个子集团、一个子公司和一个事业部，涉及金融、拍拍及海外业务，京东创始人刘强东会担任京东集团CEO。5月22日上午9点，京东集团在美国纳斯达克挂牌上市（股票代码：JD）。11月20日，在浙江乌镇出席首届世界互联网大会的中共中央政治局委员、国务院副总理马凯介绍，阿里巴巴、腾讯、百度、京东4家企业进入全球互联网公司十强。这一年，京东市场交易额达到2602亿元，净收入达到1150亿元。

2016年6月20日，京东和沃尔玛宣布达成一系列深度战略合作。11月，京东集团宣布正式成立京东Y事业部，着重智慧供应链能力的打造，核心使命是利用人工智能技术来驱动零售革新，23日，京东集团推出“京东物流”全新品牌标识，并正式宣布京东物流将以

品牌化运营方式全面对社会开放。2016 年第四季度，公司净营收为人民币 803 亿元(约合 116 亿美元)。就在这一年，京东首次进入《2016 年 Brandz 全球最具价值品牌百强榜》；7 月 20 日，京东首次登上《财富》杂志 2016 年世界财富五百强榜单，成为中国首家唯一入选世界 500 强的互联网企业，排名 366 位。2017 年，提至 261 位，8 月 26 日，京东官微宣布企业标识更改的信息，金属银色小狗 JOY 变为白色” 2018 年京东再次刷新了在世界 500 强的排序，位列 181 位在共同入榜的互联网公司当中位居第三，仅次于亚马逊和谷歌母公司。

以上就是 20 年来，京东从无到有，从默默无闻到成为中国互联网零售业举足轻重的业界领头羊的发展历程，同学们，你们想过这样一个问题没有，虽然是短短的二十年，可是它见证了中国经济的迅猛发展，也见证了互联网企业的发展壮大，那么，刘强东带领京东在竞争激烈的电商领域中异军突起，领导并变革了 B2C 的电子商务格局，除了把握机遇、掌握核心技术之外，更深层次的原因是什么？

在回答这个问题之前，我们先回答本节课一开始的时候，我问大家，如果在保证正品的情况之下，你会选择哪一家的购物网站呢？可能细心的同学在我们一开始介绍京东成长史的时候就发现了一个词，这个词到现在仍然是京东核心价值观，是什么呢？（笑），对的，是正品，刘强东对自己的评价一直都是简单、正直、随性，那么对于京东的价值观，他曾经做过如此表述：有人问我，如果用一个字概括，把京东数万名员工凝聚起来的特质或者说内核是什么，我的答案就是一正！他的这种理念体现在管理的很多方面，比如对于产品，坚持“正

直”“正品”“正价”，不卖假货，即使这样的成本是高昂的，即使同类企业的产品质量鱼龙混杂，却赚得盆满钵满；对于个人利益，坚持“不贪”“不腐”，互联网因为开放的属性，其经营模式甚至盈利模式都是可以被大众看得到的一度被成为阳光企业，但是随着规模越来越大，人员增多，一些企业也开始出现了腐败的问题，京东也面临过同样的考验，刘强东曾经这么说过：如果公司怀疑你贪了10万块钱，就算花1000万调查取证，也要把你给查出来。不是因为他贪污我的钱，而是因为这是我创立公司的梦想。这不是我狠，是因为你做的事情完全违背了我的价值观，颠覆了我的梦想。所以，别说几万块钱，几千块钱，就是你敢拿一分钱我也一定把你开掉，我不会跟你讲任何感情，我不会有一丝一毫的犹豫。由此可见，贪污对于刘强东而言，是对他梦想和价值观的亵渎，因此他才会采取这样极端而激烈的方式对待贪污腐败问题；对于管理经营，坚持“合法”“合规”，不知道同学们注意到这个细节没有，只要我们的京东完成购物后，不管顾客有没有索要发票的习惯或者意识，你的订单详情里面都会有发票信息这一栏，对于京东而言，诚信经营，依法纳税是义务所在，不容置疑。