

# 《快递之王——顺丰掌门人王卫》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：180000

印刷时间：2014年09月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：软精装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787510448102

## 编辑推荐

他凭一己之力，缔造“中国的联邦快递”  
大数据时代，引领快递“黄埔军校”乘势飞扬  
他是马云\*佩服的人——王卫

1993年，22岁的王卫创立顺丰，6个人，几辆破旧摩托车，跑遍珠江两岸；  
1996年，王卫以加盟商式经营，统一华南快递市场，进军华东；  
2002年，强硬收权，顺丰成为国内\*一家也是至今\*一一家直营快递企业；  
2003年，SARS爆发，航空业遭受打击，王卫借机与扬子江航空签约，实现国内\*家航空快递；  
2010年，王卫进军新加坡，顺丰自此走出海外；  
两年后，顺丰年销售额突破200亿。  
这就是王卫和他的顺丰，二十年创业路，苦乐参半，有危险更有智慧，传奇仍在继续。

## 内容简介

他是王卫。  
一个务实的勇者，一个在能吃苦的年纪不选择安逸的人。22岁带着6个员工往返深港两地送快件，带领顺丰从“老鼠会”时期，走街串巷，满腿伤疤。三年后他垄断了华南地区快递业务。  
一个低到尘埃里的务实者。2002年，顺丰已经包揽了深港货运70%的业务，但市领导却还不知道有一个叫王卫的人在这座城市里开办了一家行业龙头企业。他在不到40岁就拥有了一家年营业额达到120亿的公司——顺丰速运。虽有如此成就，可20多年来，王卫近乎神秘，在顺丰内刊没有他的照片，王卫甚至只正式接受过一次媒体采访。  
王卫成就了一段商界传奇，起初只有高中毕业的他，如今已成为快递行业不容小视的商业精英。  
王卫始终做一个淡定的信佛人，面对自己的成功，他也只是轻描淡写，认为这是一场“因缘际会”。  
《快递之王》是王卫迄今为止唯一传记，首次披露他独闯广东，创办顺丰的跌宕故事。深度挖掘一个企业领导者披荆斩棘却始终心如止水的大勇大智。他是王卫。

一个务实的勇者，一个在能吃苦的年纪不选择安逸的人。22岁带着6个员工往返深港两地送快件，带领顺丰从“老鼠会”时期，走街串巷，满腿伤疤。三年后他垄断了华南地区快递业务。

一个低到尘埃里的务实者。2002年，顺丰已经包揽了深港货运70%的业务，但市领导却不知道有一个叫王卫的人在这座城市里开办了一家行业龙头企业。他在不到40岁就拥有了一家年营业额达到120亿的公司——顺丰速运。虽有如此成就，可20多年来，王卫近乎神秘，在顺丰内刊没有他的照片，王卫甚至只正式接受过一次媒体采访。

王卫成就了一段商界传奇，起初只有高中毕业的他，如今已成为快递行业不容小视的商业精英。

王卫始终做一个淡定的信佛人，面对自己的成功，他也只是轻描淡写，认为这是一场“因缘际会”。

《快递之王》是王卫迄今为止唯一传记，首次披露他独闯广东，创办顺丰的跌宕故事。

深度挖掘一个企业领导者披荆斩棘却始终心如止水的大勇大智。

独家再现“怀菩萨心，行霹雳法”强收加盟店的大魄力。

全景解密远非典时期大手笔购进航运飞机的独到眼光。

多角度还原一个行业大佬如今依然直达一线披挂上阵送订单的管理姿态。

完整呈现草根逆袭的漫漫征途和砥砺人心的无畏历程。

[显示全部信息](#)

## 作者简介

李琦晨，中山大学管理硕士，潜心研究财经领域多年，长期从事管理咨询服务，并为众多企业就业务经营、团队建设、人才培养等方面提供解决方案。

## 目录

快递之王——顺丰掌门人王卫

Part 1 草创时代：野草燎原，生息成势

第一章 一个离我们很近又很远的物流掌门

谜一样的操盘手：心水静，世象真

凭什么让马云佩服

顺丰是用命换来的

“卖儿子”，不可能的事

## 第二章 干快递，要让体力活生出智慧

“老鼠会”时代

如猫潜行，如豹提速

防“爆”手段：“收一派二”

## 第三章 最好的服务，内生而外化

顺丰的“神经系统”

信息化管理：顺丰为何如此之快

[显示全部信息](#)

## 前言

### 序言 寻找王卫

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。2013年11月11日，当数以亿计的鼠标热情爆棚集体狂欢的时候，成千上万的快递员却不眠不休地背负着350亿订单穿梭在街道楼宇之间。一年一度的“双十一”，在这巨额经济数据中绝对少不了“快递爆仓”“暴力分拣”的字眼，当然还有无数网民的“望穿秋水”。

而今年似乎又不同以往。一直以“高富快”著称的物流界大佬——顺丰速运此次选择放低姿态，推出亲民的“电商特惠”。这一举动似乎让狂欢背后少了许多嘈杂的“怨声载道”。11日早上7点25分，下单未滿8个小时，顺丰成功将一部小米手机送到用户手中。为了提升配送服务体验，淘宝TOP6之内的电商们不约而同地选择了顺丰速运。宝尊电商负责人坦言：“顺丰的批量发件服务至少将我们的发货效率提高了2倍。”顺丰公关部声称，快件的分拣、扫描、装车等工作在10分钟内就能完成，顺丰战斗力可见一斑。

然而，顺丰的惊人不止于此。少有人知的是，直面员工人数10万、销售额高达200亿，市场份额仅次于中国邮政的顺丰，其掌门人王卫，只是淡淡地说了句：“因缘际会吧。”

或许，对于每一个含辛茹苦的父亲而言，当目睹自己的孩子站在聚光灯下熠熠发光的时候，所能做的全部便是隐藏于阴影中拍手叫好。但是，王卫显然是一个更加低调的父亲。当入选“2012年中国经济年度人物”之时，他甚至没有给媒体提供任何采访机会和影像资料。

序言 寻找王卫 这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。2013年11月11日，当数以亿计的鼠标热情爆棚集体狂欢的时候，成千上万的快递员却不眠不休地背负着350亿订单穿梭在街道楼宇之间。一年一度的“双十一”，在这巨额经济数据中绝对少不了“快递爆仓”“暴力分拣”的字眼，当然还有无数网民的“望穿秋水”。而今年似乎又不同以往。一直以“高富快”著称的物流界大佬——顺丰速运此次选择放低姿态，推出亲民的“电商特惠”。这一举动似乎让狂欢背后少了许多嘈杂的“怨声载道”。11日早上7点25分，下单未滿8个小时，顺丰成功将一部小米手机送到用户手中。为了提升配送服务体验，淘宝TOP6之内的电商们不约而同地选择了顺丰速运。宝尊电商负责人坦言：“顺丰的批量发件服务至少将我们的发货效率提高了2倍。”顺丰公关部声称，快件的分拣、扫描、装车等工作在10分钟内就能完成，顺丰战斗力可见一斑。然而，顺丰的惊

人不止于此。少有人知的是，直面员工人数10万、销售额高达200亿，市场份额仅次于中国邮政的顺丰，其掌门人王卫，只是淡淡地说了句：“因缘际会吧。”或许，对于每一个含辛茹苦的父亲而言，当目睹自己的孩子站在聚光灯下熠熠发光的时候，所能做的全部便是隐藏于阴影中拍手叫好。但是，王卫显然是一个更加低调的父亲。当入选“2012年中国经济年度人物”之时，他甚至没有给媒体提供任何采访机会和影像资料。顺丰的低调和王卫如出一辙。提起EMS，我们会不由自主地想起刘翔迈开双腿奋力奔跑的场景；提起联邦快递，中国羽毛球队的集体出镜会立刻浮现在我们的脑海中。但是，提起顺丰，搜索全部，依然是一片空白，以至于会怀疑自己的打开方式出了问题。纵然如此，却依然掩盖不了顺丰在物流界的强大气场。“双十一”的繁荣背后，中国民营快递企业惴惴不安。一面是与日俱减的利润空间，一面是电商大亨的强势介入，一面是国际快递巨头的蠢蠢欲动，物流界似乎走上了一条不归路。马云曾公开表示：“10年以后最成功的物流公司一定不是今天排在前十名的。”这似乎预示着物流行业的重新洗牌。而业界专业人士更是声称，根据美国的经验，未来只会有5家物流公司生存下来。但是，几乎所有人都深信，顺丰一定身在其中。顺丰的魔力到底在哪里？显然，对于这个问题，王卫只会缄默不语。不管是面对媒体的围堵还是私募股权投资的追逐，他都坚持将沉默进行到底。今年8月19日，顺丰速运集团迈出了“颠覆性”的一步，宣布将其旗下不超过25%的股份出让给贴着“国字号”标签的苏州元禾控股、招商局集团和中信资本。“不上市”的顺丰正式成为“国家队”的一员。这一融资消息引发众人的无限遐想，王卫无疑成为物流舞台的聚焦中心。一如既往，他依然没有露面，也婉拒了媒体的采访，他的理由是：“确实不知道说什么。”看来，王卫是铁定心思要做快递界的“独孤求败”了。王卫，一个让媒体趋之若鹜却始终用不上菲林的企业舵手，一个一举一动都会引发同行关注又让人心存敬意的强大对手，一个在同事眼里始终如一地坚持和专注的领导者，一个让奋斗中的年轻人能汲取正能量的创业榜样，他的过去、当下和未来都和外界隔着一层纸，江湖上能见闻高手出招的劲雄力道，却不见高手匆匆来去的背影。其实，有招和无招之间，可听其声，闻其言，观其行，表象虽迷，能照见水中万千虫。

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)