

王定标：成为核心创业者的三个必备“基因”



是否能成为核心创业者，至少应该看三个方面：搭建精英团队的能力；开发高门槛产品的能力；坚定的创业信念。

王定标是一位成功的连续创业者，曾创立了好耶、迪岸传媒等多家公司，目前担任大旗网董事长。

创业有两种途径：成为核心创业者或者成为核心创业团队成员。很多人都希望成为核心创业者，但是，如果你不够格而勉强为之，结果不仅是不能成功，而且会大大影响生活品质。衡量自己是否能成为核心创业者，应该看三个方面：A、搭建精英团队的能力；B、开发高门槛产品的能力；C、坚定的创业信念。

搭建精英团队的能力，是指能够找到那些在相关行业取得优秀成绩的人，并能说服他们一起创业；开发高门槛产品的能力，是指能以你为主开发出一种竞争门槛高的产品；坚定的创业信念，就是不论遇到什么情况，不到山穷水尽绝不放弃创业的毅力。这三种能力都具备，你就是一个优秀的核心创业者（曹操式）；但如果你具备“A+C”（刘备式）或者“B+C”（孙坚式），也可以成为核心创业者。

成为核心创业者，组建核心创业团队就是你走向成功的最重要环节了。这个过程要保持足够的耐心，千万不要仓促行动，团队组建得越好，创业过程越顺利。

第一步：寻找创业伙伴。要清楚自己不具备的能力和资源，再寻找可以弥补的创业伙伴，必须是在目标领域取得过优秀成绩的人才行。“做过”和“做好过”是完全不同的概念。

第二步：判断是否适合创业。一个人是否适合创业，最基本的是要考察他对未知领域的态度。大多数人喜欢熟悉的环境和生活状态，而只有那些对未知领域充满好奇，并愿意接受挑战的人才适合创业。不少人可谓是“叶公好龙”，他们愿意进入创业公司是期望一举成名或一夜暴富。

第三步：形成共识。如果你找到一个合适的伙伴，必须从三个方面展示你的主张，寻求他的认同。首先，你的事业在你的带领下是可能成功的；其次，成功以后你愿意与团队分享成果；再次，与你合作的过程是愉快的。

第四步：塑造创业文化。创业过程中会碰到各种困难和诱惑，团队的和谐与稳定则是成功克服困难的关键。这就需要核心创业者在日常运营中，注重塑造健康的创业文化，包括：成功第一的文化；维护信任的文化；忍受迷失的文化；重视创业过程的文化。

树立成功第一的文化，可以有助于消除经常出现的疲惫心态，有助于避免将个人利益放大的自私现象，也有助于在极端困难的情况下咬牙坚持。

维护信任的文化，对于创业核心团队非常重要。越优秀的团队越不容易长期保持和谐，每个人都有自己的价值体系，并且都比较自信。要让每个人都知悉，核心团队的信任非常重要，每个人都有责任去维护。

绝大多数创业项目在启动后，与当初的预想都不一样，创业者也常常会陷入不知所措的情形，由此带来的恐惧和迷茫，是很多创业者半途而废的原因。作为核心创业者，需要经常提醒团队：这是正常的，可以跨过去。

重视创业过程的文化，有助于避免急躁情绪。急躁情绪下细节容易被忽视，而细节往往是成败的关键；重视过程，可以避免盲目扩张，贪功冒进；也可以平和心态，保持身心健康，使团队长期处于良好的工作状态。

作为核心创业者，必须做好准备去承受所有其他人无法承受的一切。如果你认为自己不适合做核心创业者，选择一个优秀的核心创业者去跟随也不失为好的创业选择。（叶 邦）

刘国和：三落三起 “千万负翁”照样“咸鱼翻身”

放弃国企安定的生活，和几个大学同学一起选择了自我创业，三次创业失败三次站起来，最惨的一次亏损上千万，家里房产均被变卖，还背着一身债。最后，他凭借坚韧不拔的精神和诚信“咸鱼翻身”。

如今第四次创业成功的刘国和感慨良多，他想告诉想创业和正在创业的人一句话：不熟悉的领域不要做，做人成功才是真正的成功。

购买原始股赔了 17 万

1986，刘国和从厦门大学统计系毕业，被分配到沈阳变压器厂工作。在国企呆了 4 年，因为有名牌大学的光环，刘国和备受重视，荣誉接踵而来，但心高气傲的刘国和并不满足于国企缺乏激情的生活。1992 年，全国上下涌动着下海热潮，刘国和同几个大学生一沟通，得知大家都有创业的想法，于是在厂里迅速辞职，领着大家凑了点钱，开上了冷面店。

开冷面店的同时，刘国和发现当时一些要上市的国企正准备发放原始股，他认准了买原始股将是一个发

大财的机会，所以利用原来在国企积累的人脉，用投冷面店赚的钱购买了大量股权证。没想到，这家公司最后竟然没能上市，所有的原始股成为一堆废纸。这次投资最终以惨败而告终，刘国和为此还背了 17 万元的债务。

收购油墨厂赔了 60 万

丧气的话说过以后，刘国和还是不甘心就此沉沦下去，觉得自己在股票投资方面的天赋还没有得到施展。经过朋友介绍，他成功应聘进入了当时炙手可热的南方证券公司，并做了经理助理。在南方证券的五年，刘国和在股市投资的眼光得到了证明，几个漂亮的大手笔就为公司创造了巨额利润，不仅偿还了之前所欠下的债务，还给父母在城里买了房子，积累了不菲的积蓄。

钱多了，刘国和的心里再一次蠢蠢欲动。他一边在南方证券打工，一边开始私下琢磨自己创业。当时听朋友说一个铁岭的油墨厂项目挺好，如果收购过来会有较大的利润空间。刘



国和动了心，几乎未做深入了解便收购了这个油墨厂。但因为分身乏术，又缺乏对这个行业的技术支持，他只好把公司委托给朋友管理，最后，油墨厂不但没赢利，反而还让他赔了 60 万。

吕韶：找准创业关键 3 万变成 2000 万

软件开发，大家都知道，这是一门技术活。

可是，对于一名以软件开发为创业项目的创业者来说，也许技术并不是最关键的，最关键的是选择什么样的软件进行开发。

浙大弟子吕韶，在这方面就很灵光。

有过电视购物经历的人知道，要购买一件产品，必须先拨打电话。客服人员会在电话那头记录你的个人信息以及需要购买的商品。然后，物流公司会把商品运送到客户手上，并且收款。这一整套的购物流程，吕韶觉得是个创业的商机。他的创业项目便是购物呼叫平台，通过这个平台，商家、媒体、物流、客户就串联起来了。也正是这个平台，让吕韶的公司获得了千万资产。

2004 年，当吕韶还是一名浙大计算机专业的在读研究生的时候，他开发了一款小型软件，和现在的“呼叫中心”差不多，只是相比较而言它简陋不少。当时，吕韶投入了一万元资金，花了三个月时间，还雇了一名同学和他一起完成了软件的制作。随后收款。这一整套的购物流程，吕韶觉得是个创业的商机。他的创业项目便是购物呼叫平台，通过这个平台，商家、媒体、物流、客户就串联起来了。也正是这个平台，让吕韶的公司获得了千万资产。

2003 年他应朋友之邀来到北京，满大街的霓虹灯让他思绪万千。申奥成功是当时的热点，“绿色奥运、科技奥运、人文奥运”的口号满大街都是，而那些超级耗能的广告牌与奥运理念格格不入，肯定要大面积更换。能不能开发一种节能环保、不容易损坏的新型广告产品代替现有的霓虹灯呢？

邓拥军看到了其中的商机，他决定留下来在北京，开始自己的第二次创业。在接下来的日子里他开始大量查阅资料，看国外新型广告制品的发展趋势，他发现亚克力吸塑字已经在海外开始流行了，他的实力决定了不可能走国外那种高投入大制作的发

展模式。通过了解他发现生产亚克力板的材料有颗粒和液态材料两种，他费劲周折找来原材料，把自己关在房间进行实验，一次，两次，三次……无数次都没有成功。

经过几个月不断试验一种非常漂亮、超级节能、汽车压不坏、直接泡在水中都可以能发光变彩的新型霓虹灯产品终于出现了，他兴奋地给取名叫魔变霓虹灯，真是酒好不怕巷子深啊，新产品出来后短短时间里他就接到了好几个工程，在北京注册了中科魔变广告公司，随着业务和人才的增加先后又开发了原子光动感灯箱、动感变屏灯箱、金属效果发光字、离子广告屏等一系列新型广告制品，通过广告展会的宣传，产品不但被国内一些广告公司代理并且业务发展到了印尼、新西兰、马来西亚、美国等国家。

邓拥军：“电脑传奇”让财富不再遥远

这是一个创业的时代，如今，很多有抱负的年轻人都希望通过自己创业，获得人生事业的成功。但是创业成功者毕竟是少数，每年新创办企业中，至少有 50% 在半年之内倒闭。倒闭的主要原因是没有把握创业的基本法则，或者是创业项目选择不恰当。

邓拥军的电脑传奇，为想创业的有识之士提供了一个成功的模板，只需按照邓拥军的“电脑创业”模式就能取得成功。

当他接到落榜通知时，他既伤心也有高兴。伤心的是，没能如愿完成父母的心愿，考上一个好的大学，也枉费了当初家里人，为了他上学，让姐姐忍心辍学；高兴的是，他的落榜也意味着，家人少了他这份开支，可以轻松点。他觉得只有通过打工来改变家里的生活，可是到城里生活的方式有很多种，后来他经人介绍到了一家日杂店打零工补贴家用（每月 50 元的工资）。从小就喜欢钻研的他到

了维修部门以后如鱼得水，工作越努力了，慢慢的成为了部门里的维修好手，后来他又被厂长赏识指定为外派维修技术员（外派期间可以领到双倍工资加餐补）。每个月他都可以给家里汇 600 块钱，最多的时候可以汇 1000 多块钱回家。

2003 年他应朋友之邀来到北京，满大街的霓虹灯让他思绪万千。申奥成功是当时的热点，“绿色奥运、科技奥运、人文奥运”的口号满大街都是，而那些超级耗能的广告牌与奥运理念格格不入，肯定要大面积更换。能不能开发一种节能环保、不容易损坏的新型广告产品代替现有的霓虹灯呢？

邓拥军看到了其中的商机，他决定留下来在北京，开始自己的第二次创业。在接下来的日子里他开始大量查阅资料，看国外新型广告制品的发展趋势，他发现亚克力吸塑字已经在海外开始流行了，他的实力决定了不可能走国外那种高投入大制作的发

展模式。通过了解他发现生产亚克力板的材料有颗粒和液态材料两种，他费劲周折找来原材料，把自己关在房间进行实验，一次，两次，三次……无数次都没有成功。

经过几个月不断试验一种非常漂亮、超级节能、汽车压不坏、直接泡在水中都可以能发光变彩的新型霓虹灯产品终于出现了，他兴奋地给取名叫魔变霓虹灯，真是酒好不怕巷子深啊，新产品出来后短短时间里他就接到了好几个工程，在北京注册了中科魔变广告公司，随着业务和人才的增加先后又开发了原子光动感灯箱、动感变屏灯箱、金属效果发光字、离子广告屏等一系列新型广告制品，通过广告展会的宣传，产品不但被国内一些广告公司代理并且业务发展到了印尼、新西兰、马来西亚、美国等国家。

“电脑创业”模式是一个统一的、大规模的创业平台，它囊括了众多的创业黄金项目，比如“中科魔变广告”

金。现在回想起来，吕韶觉得其实那点钱真的不算多，仅仅是 3 万元而已。“做软件开发的，不需要很多成本，有几台电脑就成了。”可是，3 万元的启动资金还是让吕韶向父母伸了一次手。吕韶说，那算是他向父母借的。

一开始，吕韶的公司并没有什么惊人之处。但是半年以后，他明显感觉到公司开始赚钱了。标志性的事件是：办公室从小小的出租房搬到了 120 平米的三室一厅里，工作人员也扩展到十几人，公司开始走上了正规营运的道路。

系列。它是以电脑技术为核心，致力于将技术和产业流程化，并通过具体的创业项目完成输出的过程。“电脑创业”将高端的科技变得触手可及，通过在创业项目中一一的分解，实现了按步骤操作，从而让技术变的简单快捷，省略了大量繁琐无用的技术过程，真正地实现一步到位的技术理念。通过“电脑创业”模式，创业的过程中的众多难题将迎刃而解，它不需要大量资金，在时下电脑疯狂普及的今天，电脑的作用将被重新定义。“电脑创业”将技术简单化，从根本上解决了创业初期的最大二项难题，让你轻松的启动创业。

“变屏灯箱”是基于“电脑创业”模式全新开发的新型广告媒体，它用变换的画面加上滚动显示的字幕，更能在瞬间抓住人们的视线。一种灯箱具有两种以上的变换画面，使信息量增大，既可强调产品又可强调品牌。“变屏灯箱”“回头率”、“驻留时间”、“观看人次”远高于传统灯箱，是商家

投资股市赔了 1000 万

再次创业诚信换来朋友帮助

一夜之间回到起点，而且还欠了许多外债，换作别人可能真的就永远倒下去了。可刘国和并没有像第一次创业失败时那么悲观。他深知在自己喜欢的这个领域，诚信的价值有多高。

果然不出他所料，以前和他打过交道的一位银行的行长得知他的困境后，很快贷款给他。“我了解你，你是一个讲信誉的人，我喜欢和诚信的人交往。”就这样，在一些朋友的帮助下，从“零”开始起步的刘国和再次创办了一家投资管理公司和一家电子有限公司。目前公司运营情况良好，平均回报率为 25%。

“经历了此前三次创业的失败，我也好好参悟了一下人生。我想，对于年轻人来讲，有创业的想法是好的，但一定要脚踏实地，一步一个脚印，切勿盲目贪大。人活一辈子，只做好一件事情就很好。”（沈 阳）

现在，越来越多的客户青睐于吕韶公司的产品，很多大公司纷纷向他抛来橄榄枝。吕韶公司的资产从当初的 3 万元上升到近 2000 万元，员工人数也已经有了几十人。作为公司的负责人，吕韶的工资却不算太高，仅仅月入过万。那是因为他始终憋着一股劲，想把公司再做大一些。吕韶告诉我们，现在他们正打算开发一种软件盈利模式，让软件销售转型为软件服务。“赚钱的模式变了，到时候公司的资产还将会翻上几番。”吕韶对未来充满信心。（屠雁飞 彭淑）

颜立洪：从差点妻离子散到月入 20 万

三年前，他的事业滑坡，炒股又亏了 16 万，差点妻离子散；如今，在自家卫浴店里的专场团购会上，他难掩笑容，向记者介绍到“现在我一月有时能赚二十几万”。

在大学生们的创业大军里，有叱咤江湖的也有黯然退场的。1995 年毕业于中南大学铁道学院的颜立洪无疑是其中的佼佼者，他不仅自己经营某国际品牌卫浴生活馆，还自创一套顾客团购模式，事业稳步发展。

在生意场上摸爬滚打多年后，颜立洪希望通过自身经历激励那些 80 后、90 后的大学生们，创业并不是想象中的那么顺利，要随时做好重来的准备，唯一一路坚持才能成功。

资金：卖掉房产半年翻身

“1995 年那会的大学毕业生，应该说社会上还是比较短缺的，但我并不像多数大学生一样，找一家不错的单位慢慢发展，而是一开始便把目光锁定了自我创业。”颜立洪介绍，只有创业才能更好地体现自己的人生价值。

毕业后他到广州做过五金批发生意，数年来他积累了一些经验和人脉，05 年开始转战长沙，进军卫浴市场。不料第二年就因市场管理不善而走下坡路了，同年，他炒股又亏了 16 万。

颜立洪回忆说，当时连租金都交不起了，还差点妻离子散。“可是我不能没有妻子，硬着头皮从头再来，得到父亲的支持后，我卖掉了房子，有

了资金。虽然后来还搬了 3 次门面，装修费都花了 30 多万，但是凭着坚强的意志，我一直坚持下来了，半年后事业终于有了新的转机。”

秘籍：打动客户团购营销

当记者问到创业初期遇到哪些困难时，颜立洪回答说：“一开始，没有客源，我和爱人就挨家到客户家做产品推广，亲自送货、上门安装，以期用最好的服务赢得顾客。慢慢地很多顾客被我们打动了，都反映老板能吃苦耐劳。因为对产品的价格和服务质量都很满意，他们还会介绍给朋友。”

“赢得了口碑之后，我们采用团购的营销模式，一年内会定期举办 3-4 次专场团购会，去年第一次团购

会的交易总额就达 12 万，后续销售翻了一倍。平时我们也会继续在小区内推广。以前我每个月做 2-3 万，现在平均每月能赚到 10 多万，有时还能做 20 多万。”

在团购会现场，记者观察到，不时有顾客因为没有看清楚提示，而对产品上门安装的承诺产生疑问。颜立洪说：“对此，我们先向顾客解释，对有要求的顾客，我们会尽量满足。”

反馈：价格实惠服务到位

对于第一次参加专场团购会的夏小姐，她觉得团购价格挺实惠，商家的服务也很到位。“我在网上获得信息，今天的产品确实很符合我的期望，已经下订单了，我对商家的售后

服务也有信心。”

下订单后的夏小姐依旧流连在店里，她说“还在考虑是否要买一些计划之外的产品”。没过多久，记者又看到夏小姐在加签订单了，“之前买了浴室柜、坐便池等，刚刚经老板亲自介绍后的水槽、降衣架、浴缸龙头我也都拿了，金额总计有 3000 多了。”夏小姐越买越开心，并表示会向朋友推荐的。

也是第一次参加团购会的梅先生，一次性就签下了 1 万多的订单，他说“以后再买，还可以享受优惠价”。相比一直出入各大商家的团购会的欧阳先生，他选择该店卫浴就是看中了其真正实惠的价格。（董雷 王莉娜）