

IMBA 优生榜 | IMBA Youshengbang

封华:80后MBA掘金互动多媒体

□ 欧阳梦雪

人物档案:

封华

年龄:28岁

职务:上海复翔信息科技有限公司总经理

经历:从中南大学毕业以后,封华在外企做过销售,在国企做过总经理助理。一番摸爬滚打之后,2008年他又回到了校园,在复旦大学读MBA。毕业前一年,他创办了自己的互动多媒体公司——复翔科技。

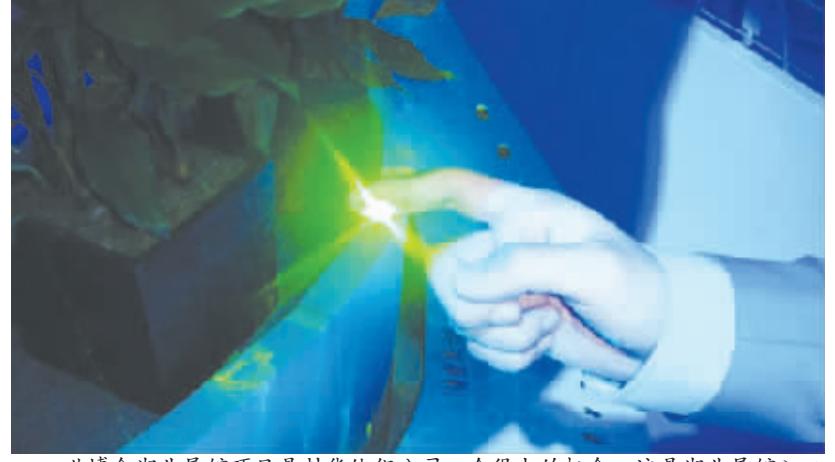
“2009年3月24日”。封华不假思索,脱口而出。这是他公司的生日。这一天,封华、王恩、曾祥宇、李建喆、章锦晶,在杂乱而简陋的办公室里,给自己选了一条从未设想过路。前途也许不可卜,热血却已经激昂。

自筹10万元“玩转”资本

这并不是一个陌生的故事开端。MBA网罗技术人才,开启创业之路。

王恩、曾祥宇、李建喆、章锦晶,就是让封华眼前一亮,愿意周公吐哺以收其心的四个人。

这四个技术派是通过第二届美新杯MEMS传感器应用大赛聚集在一起的。四个人一起参加了比赛,拿出的作品是



世博会湖北展馆项目是封华他们公司一个很大的机会。这是湖北展馆入口处随手可弹的激光琴。

一个地球仪,通过拍打球面就能出现该地点的风土人情介绍。通过这个作品他们轻易将第一名收入囊中。

到2009年3月,公司成立的时候,五个人都还是在校学生,公司的启动

资金是自筹的10万块钱。没过多久,他们就接到了第一个单子,参与浦东妇联现代家庭生活馆的互动媒体展项。

做完这个项目,他们都没有想到更大的一个机会居然近在咫尺。

在世博分一杯羹

2009年下半年,通过朋友牵线,封

华结识了世博会湖北展馆的承包商。一番旷日持久的谈判与方案协商就此拉开序幕。到2010年2月,最终方案才确定下来。

湖北馆的入口处是一面激光琴,以手抚之,琴音悦耳,绕梁三日。在进入主展区之前,你可以看见投影在镜面玻璃上的曾侯乙编钟,千年古器宛若重生。如果敲击互动装置,编钟乐声便会响起,是谓“金声玉振”。

为了世博这个项目,王恩差点被勒令退学。当全副精神都花在公司事务上,他在实验室的项目一直裹足不前。在跟导师一番交涉之后,双方都做出妥协,王

恩才能保留住自己的学生身份。

“每个人都做出了一定放弃。”封华说。李建喆和章锦晶本来计划本科毕业之后就出国读研,最终他们中断了正在复习中的GRE,将之前的梦想搁置,而奋不顾身走去了另一个方向。

150万风投投入互动娱乐产品

复翔科技从事的行业细分下来属于互动多媒体,“这是一个很新很小的产业,全国的公司加起来有十几二十家吧,超过二十人的都是大公司。”封华这样说。

现在的复翔科技除了五个人创业团队,还有三名正式员工,两名兼职员工。在智联招聘的网站上,可以看见公司刚刚发布的招兵买马的公告,职位达到12个。

公司的创业资本除了自筹的10万块以外,后来获得了上海市大学生科技创业20万的奖金,今年4月,更是获得了上海一家投资公司150万的风险投资。虽然一直并无盈利,但是公司在资金上却不紧张。

未来公司的盈利主要来自互动产品的开发和销售。互动娱乐产品是他们投入的重点,产品预计年底能够出来。这种互动娱乐产品主要面向KTV、夜场等娱乐场所。封华的计划是先根据市场需求做出产品,等过了适应期之后再开始量产。

美商学院政策吸引

女性学员比例逐年提高

专家称,到美国读商科似乎也不再是男性独享的特权,如今就读商学院的女性比以往任何时候都多。

国际精英商学院协会的数据显示,目前在美国就读传统全日制工商管理硕士(MBA)课程的学员中,女性约占37%,高于5年前的33%和10年前的30%。虽然大多数商学院远未达到男女比例相等,但许多学校正在缩小差距。

比如,波士顿大学管理学院今年的毕业班中,有45%是女性。纽约大学斯特恩商学院过去5年的女学员比例都在40%左右,宾西法尼亚大学沃顿商学院的一个一年级班里,女学员占40%。

这种增长态势并非偶然。近几年来,着名商学院一直在努力吸引女性:招录本科生;举行以女性榜样人物为主角的招生会;聘请敬业的招生工作人员来打破男性主导MBA课程的神话。

“在一个更加多元的课堂上,你将获得更为全面的学习体验,”认证机构AACSB主席兼首席执行官约翰·费尔南德斯表示。“许多商学院把大量注意力放在了招更多女性上,并且取得了不错的效果。”

多数欧洲顶级商学院也在吸引更多女性。比如,欧洲工商管理学院今年的毕业班中,有34%是女性,高于2000年的23%。过去5年,女性报名人数已增加超过一倍。

复地基金会执行董事表示,那些在吸引女性方面最为成功的商学院让女性“早早”就萌生出上MBA的念头。复地基金会由多家企业和大学出资创办,旨在帮助女性在商界获得成功。

标准的MBA入学路径通常要求4到5年的工作经验,对于计划组建家庭的年轻女性来说,这在时间上很难安排。其他专业学位——法学或医学——不要求工作经验,许多女性在大学毕业后会选择攻读这些学位。美国律师公会表示,法学院去年的毕业生中,女性占47%,而根据美

商学院正试图通过宣传MBA学位的灵活性,来消除那种认为它只对华尔街或咨询业工作有用的不实看法。招生工作人员强调这样一个事实:在各种行业以及非盈利和公益创业领域,MBA学位都是一件宝贵

的工具。

认为商学院竞争残酷并由男性主导的理论也在得到纠正。纽约大学斯特恩商学院以及其他一些院校通过赞助社交活动来证明自己可以为学员提供一个

“支持社区”。该校MBA招

生副主任安妮卡戴维斯普

莱特表示:“让女性看到这

里的环境很重要,认为MBA

课程以男性为中心并且竞

争激烈的看法令这一点变

得尤其重要。”

斯特恩商业女性俱乐

部主办年会并邀请女首席

执行官担任主题发言人。

“许多有意报名的女性在

想,她们如何才能平衡家庭

生活和事业。听成功女性讲

自己的故事,可以帮助她们

学习如何搭建支持体系,”

她表示。(她们)希望听到

这件事情是可行的。”

(东方网)

演绎校史 南大MBA新生“开学第一课”

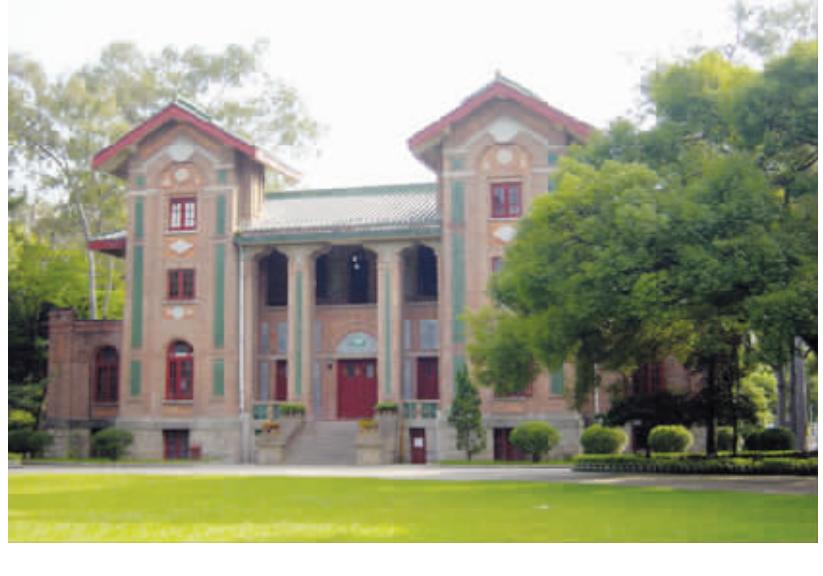
□ 徐兢

身着长衫的“闻一多”慷慨激昂地朗诵《最后一次演讲》;“泰戈尔”、“罗素”、“杜威”相继登场,气场强大;身着旧式学生服的学生们打着“反饥饿、反内战、反迫害”的标语上街“游行”……别误会,这可不是话剧演出,而是日前南京大学商学院2010级MBA新生拓展训练的现场。经过仅仅一个半小时的准备,新生们用“角色扮演”的方式让南大激荡起伏的百年校史重现,这个独特的“开学第一课”充满了挑战性和趣味性。

“定向越野”像“通关游戏”

9月4日和5日两天,南大商学院在校园举办拓展训练。这一创新方式既不同于新生军训,也不同于传统意义上的拓展训练,引进了目前大企业人力资源培训最先进的拓展训练,“新鲜”看点颇多。

332名新生们被分成了7个小组,50多名同学开始互不相识,但入营15分钟就熟得不分彼此,这归功于一项特殊“任务”:15分钟之内,起队名、画队徽、定队歌、列队训、摆造型。“必须要有团队合作精神,不然就起不出队名;又必须有创新点子,设计队歌、画队徽都是技术活儿。”新生张伟告诉记者。随后的“定向越野”很像“通关游戏”,寻找散落在校园里的特色建筑,包括拉贝故居、何应钦公



馆、大藤坪等8处,每到一处都有志愿者讲解关于建筑的历史故事,对新生们来说,不但熟悉了校园环境,更是长了见识。

新生扮演名人俨然大型历史剧

在参观完校史博物馆后,每个领到一个有趣的任务:按照历史背景,合理使用配发的道具,把南大历史上著名的人物及事件亲自演绎出来,只有一个半小时的排演时间!没有学过表演的新生们一下子蒙了,天哪,连剧本都没有,这

写串词、化妆、选角色、设计场景、排

演……新生们在小组长的带领下,迅速分工,著名人物自然有人抢着演,而为了团队的光荣,诸如反动派之类的“奸角”也有同学自告奋勇扮演,还有女生牺牲形象出演衣衫沾满“鲜血”的“囚犯”。经过三次紧张的排演,同学们都“入戏”了,不再有刚开始的“笑场”。

集体的智慧是无穷的,一个半小时后,新生们漂亮地完成了这个貌似“不可能完成的任务”。一台大型历史剧上演了,按时间顺序重现南大重大历史事件,如“首开女禁(男女同校)”、“西迁重庆”,同时依次打出“嚼得菜根、做得大事”、“诚朴雄伟”、“诚真勤仁”等校训,用肢体语言表现出南大不同时期的办学风格。曾

经来到南大的“泰戈尔”、“罗素”、“杜威”也相继登场,展示当年的访问场面。

当一身长衫的南大校友“闻一多”朗诵《最后一次演讲》时,全场又一次沸腾起来,新生们仿佛亲临当年的现场,心情激动不已。伴随着熟悉的老歌,50年代至90年代的校友穿着极具时代特征的服装轮番登场时,新生们的思绪一下子被拉到了那个激情燃烧的岁月。

校史教育不再板起面孔来说教

“以前都是说校史,很枯燥,从去年开始,我们创新地让同学自己演绎,校史教育变得生动起来。”南大MBA中心主任桑炳南告诉记者,新生演绎校史的目的是增加对南京大学精神的领悟,增加归属感和凝聚力。

据介绍,今年与去年的不同之处在于增加了解放后南大发展的演绎,包括1952年的全国高等院校体系调整、关于真理问题的讨论、中美文化中心的建成、为国家培养200多名院士、6位校友获得两弹一星奖章等。

接近5个小时的校史演绎让同学们为南京大学校友和师生的无私奉献所感动,南大2010级MBA的E班新生陆李鑫说:“拓展训练很有特色,比想象中更有意思,让我体会到了团队合作的重要性,了解了南大丰厚的历史底蕴,这对今后的工作以及未来两年半的学习都有好处。”



茅台不老酒

Mao Tai Bu Lao Jiu
酱香养生酒

TEL: 0852-2386348 | 贵州茅台酒厂集团保健酒业有限公司
MOUTAI WINERY GROUP WEALTH WINE CO.,LTD.