



### “创新工场”李开复分享中美创业文化差异

“在过去的20年里，我有幸在乔布斯、盖茨、施密特等世界级企业家身边学习成长，我有幸在PC时代经历苹果和微软，有幸在互联网时代经历谷歌，有幸观到这三家世界一流公司的成长和成功，我有幸在美国硅谷和中国的中关村崛起时，在这两个地方做过最有创意的工作。这些职业经验才是我最有价值的资产，我非常希望能够把这些资产传授给中国青年。”李开复表示，这正是他离开谷歌创办“创新工场”的初衷。

**教育差异**  
中国的教育体制并非为指导创业而建立。中国的大学毕业生往往拥有出色的技能，但缺乏在营销、销售、运营和领导等方面的综合素质。他们可以成为出色的程序员，但仍然需要更多的培训。  
中国的教育滞后于政府的政策。中国的教育政策积极鼓励年轻人创业，政府还为此出台了投资和借贷优惠政策。刚毕业的大学生宜通过创新工场或其他方式加盟创业公司，然后再创办自己的企业。绝大多数刚毕业旋即创业的企业都遭到了失败的命运。

**对待失败的态度**  
在硅谷的创业公司当中，失败是常有的事。很多成功的企业家都表示，失败为他们提供了最为宝贵的经历。一些风投机构也认为，在向目标企业注资之前，须看该团队有几次失败的经历。而中国的情况却非如此。人们不理解风险与失败。在中国，创业失败即意味着退出创业领域，而不是从头再来。这种文化限制了创业青年的经历积累，也遏制了创新。

**中国需要不同的视角**  
一个典型的例子：iPhone和Android手机都没有在中国取得显著的发展，因为这些产品过于昂贵，制造商与运营商之间的复杂协议也没有形成统一的标准。诺基亚拥有最大的市场份额，却在移动互联网服务方面落后。这是中国的开发者们必须努力解决的问题。  
苹果App Store在中国也行不通。中国人不喜欢付费购买软件。免费模式将会取得更大的成功。中国用户倾向于游戏、音乐、照片和即时通信软件，而不愿为搜索、YouTube和内容浏览付费，这与美国用户截然相反。开发人员应当根据这些特点调整自己的目标。

**“创新工场”模式**  
该模式类似于美国的Y Combinator创业孵化公司，主要进行互联网、移动互联网和云计算的投资，帮助中国年轻人创业并打造一批新一代高科技公司。在离开谷歌9个月之后，李开复在接受美国科技博客网站VentureBeat采访时，分享了自己对中美创业文化差异的见解。

# 李芳毅：出售“临时CEO”创业

□ 李志刚  
“不要问自己有没有学历，而要问市场最需要什么，从市场最需要的地方出发，潜心学习，痴心不悔，即使你没有耀眼的光环，丑小鸭一样能成为白天鹅！”这是本文主人公告诉我们的创业秘籍！

## 从路边小店做到连锁店总裁

2001年11月，因为有做两年美容师的经验，李芳毅拿出自己打工多年的积蓄，租了一个18平方米的店面，购买了5张美容床，然后以1000元+提成的待遇，招来了一名美容师夏莉。于是，一家叫“靓丽香源”的美容店在汉阳区闪亮登场。  
美容院市场竞争激烈由于店面一没名气，二没档次，仍是入不敷出。一天晚上，夏莉对李芳毅说：“芳姐，我妈妈住院需要钱，我看你也很困难，这个月的工资我就不拿了，我想去别的美容店做。”

其实老板换一种思维，企业破产的悲剧完全可以避免。他大胆向管理不善、濒临破产的小企业推荐“临时CEO”服务，帮助企业渡过难关、重获生机，赢得市场喝彩一片！

就这样，两年下来，诚信做事让李芳毅赚了第一桶金，店里美容师达到10多人，500多名会员顾客。李芳毅凭着对执着和诚信的坚守，化解了创业过程中一场危机，赢得了员工的尊敬和客户的信任。2008年，随着靓丽香源第三家店——汉阳晴川店的开业，李芳毅的美容事业驶入快车道，与此同时，4名业绩优秀的老员工被提拔为店长和美容顾问。



**出售“代理CEO”**  
“10多年来，打工目睹了太多教训，做老板也摸索了一些经验，如果我能把自己的这些心得整理出来，帮

一段时间后，一些客户反映效果甚微，一个美容店老板李红芳还提出退货要求。发现病症后，李芳毅对那位店老板说：“如果你相信我们，那请你暂时先交出店长职权，由我们公司派‘代理CEO’管理3个月，如果我们销售额低于你上几个月的平均数，我们公司不仅补齐差价，而且全额退还你购买系统的费用！”  
给李红芳提供“代理CEO”的成功，让李芳毅灵感闪现：尽管众多小店急需管理系统，但如果执行还是员工不信任的老板，效果肯定要大打折扣。只有既起用管理系统，同时输出“临时代理CEO”，才会取得更好的效果。  
为了适应市场需要，李芳毅迅速成立了“靓丽香源店长培训中心”。大胆的创意和巨大市场的无缝对接，李芳毅，居然在短短的几年时间，摸索出临时“代理CEO”的创意服务，这个只有初中文化的小打工妹，却圆满地完成了人生最惊险一跳，成为为武汉中小美容店专门输出代理CEO的总教头。

# 陈庆武：从国际货郎到锂电池“黑马”

□ 特约记者 方令航 文/图

陈庆武，一名皮肤黝黑、务实肯干的义乌商人，曾经长期在国际贸易商海中游弋，是一名不折不扣的国际货郎，他创办的金华市海盛进出口有限公司依托义乌小商品市场，与欧洲、东南亚、南美洲、非洲及中东等167个国家和地区的客户建有稳定的贸易关系，2003年度出口创汇就超过3000万美元，企业在外贸经营中还吸引大批外资进入金华。

而今天，陈庆武已经完成了从国际货郎到锂电池制造的华丽转身。“我们已经与中科院上海微系统与信息技术研究所签订合作协议，在金华成立以动力和储能锂离子电池相关课题研究为主的联合实验室，首期合作3年，全面提升金华汽配产业在动力研究方面的话语权。”日前，浙江南博电源科技开发有限公司董事长陈庆武告诉记者，该公司的锂电池产品已经通过中试鉴定，南博电源公司位于金东经济开发区的新车间，目前正在紧张施工中，年底将全面投产，南博电源正成为中国锂电池行业的一匹黑马。

锂电池因环保高效等各种优良性能，成为国际公认的理想动力电源。浙江省的万象、天能等企业涉足锂电池已经3-5年，但目前只有比亚迪、深圳比克等公司，具备动力电池小规模化产业化的能力。汽车企业的确立，往往以抢占制高点、把握核心技术标准为前提。  
陈庆武告诉记者：“金华有青年、



陈庆武(左)和南博电源公司的工程师在察看锂电池中试产品。

众泰、康迪、金大、绿源等多家整车制造厂，2009年锂电池市场需求已经超过9000万元，今年还要翻番。南博电源将投入1.8亿元资金，专门用于生产锂电池，加强产业化技术和工艺的研发。我们不仅有电池制造车间，更提前在核心材料研发上设立专业公司，成为具有合格一致性和规模产能、较低成本的电池供应商，真正全面满足整车厂商的技术需求。”  
浙江力霸王集团副总经理

李家亮，对锂电池的好处如数家珍。早在3年前力霸王就和专业锂电池制造商联手推动锂电池自行车进入北京、上海等大中城市，锂电池重量只有2.5至5公斤，是普通电池重量的1/4，使用寿命却为铅酸电池的3-5倍，整车重量只有18公斤，电能储量能提高50%，行车里程可达到80公里左右，锂电池电动车顺应了国家的环保要求，是金华市电动车产业可持续发展的必然选择。

浙江金大车业有限公司总经理章小理告诉记者，金华市电动车产业发展路线一直采用跟随战略，虽然具备整车优势，但在新能源领域，是否能够摆脱跟随路线，逐步向领导者行列跨进，锂电池技术将成为关键突破口。如果南博电源能将电动车锂电池从目前的1200元降到800元，那将改变金华电动车行业在国内的竞争格局。

# 创业激情再度感染中关村 创业讲坛

近日，中关村创业讲坛迎来两位传奇人物：中国留学人员联谊会副会长、欧美同学会商会会长王辉耀先生、奇虎360公司董事长兼CEO周鸿祎先生，他们为观众讲述创业历程、分享创业经验，堪为创业者的饕餮盛宴。此次讲坛由中关村管委会和国家图书馆主办，北京高校毕业生就业促进会承办。

由就业促进会秘书长关长海博士开场，中国留学人员联谊会副会长、欧美同学会商会会长王辉耀先生带来《海归创业大潮与创业成功因素》，讲述海归创业的大潮和海归发展的历史规律。他讲到，全球化的意识、国际性的人脉和跨越东西方的交通通讯手段成为第五代海归的特点。今天的海归特别多的创业，中关村有大量的海归。中国在吸引海外人才采取了很多有效措施，但是在高端人才的吸引方面占领高度，将人才战略上升到更高的层面。

在中国的互联网发展当中有这样一位传奇人物，传奇经历给非凡人生带来神秘色彩，奇虎360公司掌门人周鸿祎为大家讲述《颠覆式创新与免费的互联网商业模式》，他表示：“因为我在这个行业做了很久，其实成功的经验谈不上，失败的教训倒是非常的多。所以我想讲的第一个问题就是关于大学生创业，我个人比较反对大学生一毕业就创业。虽然现在为了解决大学生就业问题，所以大家都在说要忽悠他们去创业，忽悠他们去办公司。”所以他建议大学生应该从零中生有创造一些新的事情、真正的创业，不要怕吃苦，不要太在意一些短期优厚的条件或者是待遇，他倡导大学生可以加入到一些民营企业，可以加入到一些创业企业中间，这样才能真正学到创业的真谛。两位专家将海归创业、互联网创业讲得通俗易懂、深入浅出，富含哲理，启迪智慧，得到了在场300余人多次热烈掌声。中关村管委会创业体系服务处处长盖玉云先生为两位讲师颁发了讲师杯。  
中关村创业讲坛，为怀揣着创业梦想的有志之士提供了一个优秀的交流平台。开坛至今，先后邀请了柳传志、郭宏、创新工厂的李开复、邓峰、零点的袁岳、创业家的牛文文、爱国者冯军、用友王文京、北大纵横王璞等26位创业者和企业家来这里开坛布道。

# 崔晋鹏：做一元钱的老板 也不做万元打工者

□ 袁泉  
一头短发透着精明和干练，一双明锐的眼睛透出坚毅和果敢，这就是崔晋鹏给记者留下的第一印象。“80后”崔晋鹏现在自己注册了一个工作室，代理经销安利产品。“平均每个月的收入都在1.5万元至2万元之间。不能说富足，至少比上班族挣得多。”崔晋鹏很直接地介绍他的“创业成果”。之所以能创业成功，与他信奉的“创业格言”是分不开的：宁愿做一元钱的老板，也不做一万元的打工者。

**“母亲是我的创业导师”**  
崔晋鹏说：“小时候同伴们的理想都是做教师、科学家，可我的理想就是自己做生意。我家是村里

最穷的一户，但是我的母亲特别有经商头脑，1995年就进城做生意，从摆地摊到开饭店，母亲一直都很能干。”  
正是受了母亲的影响，崔晋鹏从小就有自己创业的想法。“那会年纪小，想法也简单，只是希望靠自己的能力，让家人过上好日子。从这方面说，我母亲算是我的创业导师。”崔晋鹏笑着说。  
在上初中那年，母亲把崔晋鹏送到城里读书，他接触到不少新鲜事物，很多习惯都在潜移默化改变，但“我要自己创业当老板”这个想法不但没有变，反而在他的脑海中更加根深蒂固。“进城上学，这是我人生的第一个转折，它让我离自己当老板这个梦想近了一步。”崔晋鹏说。

**“恩师助我确定创业目标” “要把选择放在努力前”**  
崔晋鹏创业人生的第二个转折是上大学。2005年，《直销管理条例》正式出台，各大媒体进行了铺天盖地的宣传，还在上大学的崔晋鹏从报纸上看到了这样一句话“直销是现在的趋势”，这引起了他极大兴趣。  
“什么是直销？与传统营销模式有哪些不同？”带着很多疑问，崔晋鹏追在学校经济学老师身后讨教。也就是在这期间，他很偶然听了一场安利成功人士的讲座，很受启发。于是他开始接触安利，基本确定了自己创业的方向，就是做直销。“大学老师对我传道解惑，使我少走了很多弯路，帮助我向自主创业又近了一步。”崔晋鹏说。

虽说崔晋鹏赶上了好时候，但创业之路并非一帆风顺。第一个月业绩惨淡，仅挣了648元，还不够日常开销，但他咬牙坚持下来。没有市场，就慢慢开发；没有经验，就慢慢积累；就算只有一个顾客，也要微笑面对……就是靠这样的信念，顾客慢慢多了起来，产品销路也好了。现在，他的月收入都在1万元以上。  
崔晋鹏说：“选择做安利是我的第三个转折。虽然遇到了很多困难，如果当时我选择放弃，也许就没有今天的生活，所以我觉得，选择很重要，要把选择放在努力前面。只有选对了，努力才会有好结果。”这是崔晋鹏分享给准备创业者的“创业经验”。

(比特)