

李开复：创业者不要只看到钱的来源

李开复日前对想创业的人们谈了他对中国的创业感受。他说，他觉得今天中国的创业者有一些误区，他想对这些误区也作一些点评和建议。

第一，就是中国的市场是巨大的，在全球面临金融危机的时候，中国的经济依然在蓬勃成长。中国的创业，无论是从初期还是上市的公司，都得到全球的认可，因为中国的每一个市场都在快速地成长，当然处于互联网市场成长更快，这个非常容易看到，最近在美国纳斯达克上市的一些公司都表现得非常好，大家可以看到，可以预估中国未来的互联网市场绝对会超过美国，从人数已经超过了，从未来的人均消费也会慢慢地赶上。

第二，我们想到的就是人才，中国的人才是非常优秀的，非常刻苦，非常有毅力，而且对成功有非常强大的欲望。这些都是造成美国硅谷成功的理由，

那么这些理由在中国也慢慢地孕育出来，为此我们可能对未来有非常大的期望。而且这些创业者，他们有很多成功的榜样，比如郭广昌、马云、马化腾等等，他们是中国成功的创业者，而且在非常短的时间得到很大的成功，给了这些创业者非常大的激励。

第三，我们早上也听到了政府对创业有非常大的支持，我们看到会场的这些国家领导，还有地方政府领导，都是对创业充满了激情和热情，政府也提供了各方面的帮助，在创新工厂的这一年多我深深感觉到，在北京和其他的城市也好，都对创新创业有相当大的支持。

第四，互联网的创新和创业，现在面临一个历史的时机。因为我觉得互联网创业在中国，尤其是在中国有特别好的机会。还有很多的行业，比如新能源，绿色方面的这种投资也很好，而且也得到了很大的政府支持。

第五，互联网，还是美国走在前面的。那么中国的创业者可以看到，美国创业者的灵感、点子、成功和失败。而从中学学习，这里我并不鼓吹直接抄袭，但是很多美国的成功和失败，还有别的国家成功和失败，都可以帮创业者走更少的弯路。

希望每一位创业者，不要只看到钱的来源。

(小曲)

创业策略 | Chuangye Celue

李科科创业奥秘：别人的创业需求是我的创业机会

80 后的他，是一位有很多故事的大男孩。

见到他，是在前不久宁波国家高新区工商分局举办的一场大学生创业恳谈会上。他作为大学生创业者的成功案例对自己的项目侃侃而谈。那一天，记者采访得知，这位年轻的总经理名字叫李科科。

直行：成功“考碗”

4 年前，李科科和大多数大学生一样，青睐有编制的工作岗位。“非事业单位不进”是他的口号，“稳定、清闲”成了他择业的主旋律。国家公务员、地方公务员……都是他的目标岗位，用他自己的话表述那就是“报名费加起来都能买部 iPhone 了”。

毕业后，李科科成了名副其实的“疯狂考碗族”。经历了半年的考场厮杀，2006 年 7 月李科科终于成功胜出，幸运地进入了宁波中科集成电路设计中心。有了稳定的工作后，李科科非常努力。同年 10 月，他就被升迁为技术发展部副经理，随后经大家投票当选为该中心最年轻的工会主席。不久升迁为该中心的技术发展部经理。这都是在一年内获得的的成绩，李科科的职场发展路，可谓顺风顺水。

“还有很多想法等待我去实现，外边的世界应有我更大的发挥空间。”李科科在大公司待了一年左右，就把眼光投向了外边的精彩世界。



(严勇杰 绘图)

经过深思熟虑，李科科于 2008 年 3 月离开了薪水丰厚的岗位，决定去外面闯一闯。他先后去过一家外企和宁波市科技创业中心。在那里，李科科接触到了很多创业人才和商界精英，学到了丰富的知识。这段时间，李科科的“考碗”行动仍在继续。2010 年 4 月，李科科出乎自己意料，考上了有编制的奉化招商局。这时，李科科对创业已经有了浓厚的兴趣。面对别人梦寐以求的铁饭碗和自己曾经的职业理想，李科科犹豫不决。此时，

家人发出最后通牒：“男孩子稳定才是硬道理，现在你年纪也不小了，后天必须去招商局报到！”李科科就这样被推进了“铁碗族”。

转弯：初闯遇伯乐

此时的李科科对创业的激情丝毫不减。

“身在曹营心在汉”的李科科始终忘不了在外企和科创中心工作的经历。在那里，他接触到了很多正在

创业或准备创业的大学生。李科科发现，当前的很多大学生，有创业激情和明确的目标，但缺乏前期运作的经验，去办事情很容易碰壁。“当前社会分工日益细化，创业者需要有专业公司为他们提供各项服务。”李科科当时就萌发了这样的念头。2010 年 7 月，李科科顶住家人和朋友的压力，毅然决然辞去事业编制的好工作，“我要把自己放进大海，接受更多风吹雨打，这样才能真正成长！”

李科科想到就做。经过市场调研后，李科科决定创办一家专业从事“楼宇信息整合”等技术服务的公司。在介绍自己公司的性质时，李科科这样一语概之。

有了项目，看准了市场，还得筹措资金。2010 年初，正在为项目的启动资金愁眉不展时，李科科遇到了人生中的伯乐——甬港现代工程有限公司的赵总。赵总对李科科的项目赞赏有加。经过沟通和考察，赵总决定作为天使投资人向李科科的项目注入 100 万元。这为李科科的项目启动提供了一部威力强劲的发动机。同年 11 月正式拿到投资款后，宁波易创楼宇信息技术有限公司在短短几天内就注册成立了。

前行：为创业者找饭碗

“创业者的需求就是我们的服务内容。”采访中，李科科详细介绍了公

司的各项业务。

原来，李科科的公司主要是为初次创业者提供咨询服务，并引导创业者以最快速度熟悉创业流程、政府创业政策，协助其办理创业手续。由于发现宁波目前还没有关于楼宇、厂房的专业的跨区统计平台，李科科还带领团队创建了一个专门网站，利用自主研发的商业地产信息管理系统，发布商业地产信息，为创业者提供寻址、落户服务。“创业前期的准备工作很复杂，没经验容易走弯路，有我们的帮助，可以更快地把创业者扶上轨道。”李科科自信地告诉记者。

经过短短 4 个月的历练，目前宁波易创楼宇信息技术有限公司已经拥有两间独立办公室，3 名全职员工和 3 名兼职员工。“现在，我们已经成功地为 20 多家企业提供了服务。4 个月来公司就已经达到收支基本平衡。”李科科自豪地说。

当然，创业总是不容易的。在谈到创业期间遇到的困难，李科科非常淡定，只是轻描淡写地说：“该受的苦都受过，资金压力、团队压力……只要有信念就都能扛过去。”李科科坦言，对于大学生创立的公司，有些客户认为规模小、起步晚，容易产生不信任，这很正常，我们会通过努力赢得客户的信任。

“我将付出我全部的努力，用实际行动向社会证明，当前的大学生是可以干出一番事业的！”

(周立明、谢舒奕、李锋)

卖衣服四个月会员上千 店家玩起“撞衫可退货”

卖衣服无疑是最传统的生意，要想在短时间内胜过同行，那可是千难万难。但在重庆观音桥香港城，“燕尚 29”私家衣会所却做到了这一点——筹备了两年，今年初开业，到目前会员已发展至上千位。

说起来，“燕尚 29”的老板李晓来卖的衣服价格都很贵，但顾客却能趋之若鹜，原因只有一个：凡是在他店里买的衣服，遇到撞衫可以退货。

有同行认为这只是李晓来的生意噱头，而他的会员却觉得他太懂女人心思。

小店不怕同行杀价 买的衣服撞衫可退

在去李晓来的店以前，记者在香

港城逛了一圈，发现商场内的各家小店门口，很多都悬挂有“谢绝同行参观”、“同行请自重，面斥不雅”等警示语。一挂有警示标语的小店店主无奈地告诉记者：“大家拿货的渠道都差不多，经常遇到有人来探价。最后我们卖 300 元，别人就卖 280 元，完全没得法。这样挂个条子，也只是防君子不防小人。”

可在“燕尚 29”，记者看到的却是另外一番景象。

“随便看，我们店里的衣服都很特别。买了我们的衣服，只要您发现有人和您穿得一样，我们就可以退货。”营业员说。

记者非常诧异，但正在看衣服的顾客对营业员的话却显得习以为常。“我是这家店的会员，从他们开

店以来，我就是常客。”市民刘小姐说，听朋友推荐这家店的衣服独此一份，在外面买不到，就过来看了。发现果然如此，从此就爱在这里逛。来这里，不光可以看到独特的衣服，还能品味红酒，也可以和有相似爱好的人参加服装沙龙。

“我是最怕撞衫的，伤不起。”和刘小姐同行的汪女士说，店家承诺，遇到撞衫后，只要拿得出售货小票，衣服也没有损坏，就可以退货，这是让她放心的保障。

特立独行全球淘衣 每样衣服只卖一件

敢做出这样的承诺，李晓来有自己底气。

创业才干能否遗传



美国《福布斯》杂志封面最新一期的美国《福布斯》于 2011 年 5 月上旬正式出刊，文章是记者采访有不同创业背景和经历的企业家的报道：究竟哪些因素影响父母和他们子女的创业天赋，染色体、养育方式、或两者兼而有之？这些问题可能永远没有确切的答案。但通过采访以下成功的父辈和

子女们，人们可以对他们几代人间共有的一些特征有些许了解。

父亲对女儿创业的影响

当父亲身价达 58 亿美元时，子女无需再为生活奔波。但时装界大亨拉尔夫·劳伦 36 岁的女儿迪伦·劳伦却每天都把全部精力投入到自己的糖果零售连锁店“迪伦糖果吧”上。迪伦在接受《福布斯》采访时，仍在位于曼哈顿的 1.5 万平方英尺（1400 平方米）的旗舰店内忙碌着，不时接听和拨打手机。据父亲拉尔夫的观察，迪伦终日忙碌，几乎对所有事都有兴趣。

时常涌现出的新想法和主意，让迪伦的 5 家独立门店，和 20 家位于机场、酒店和一些大型零售店内

的糖果店和巧克力店，除了出售各式的糖果和巧克力外，还出售塑料罐、首饰、雨伞、手提袋、枕头、体恤衫、运动裤、睡衣等其他商品。这部分商品的销售收入约占公司 2500 万美元营业额的 5%。

尽管迪伦的事业难与父亲的马球品牌时装相提并论，但迪伦有积极向上的进取心。她还经营着不断成长的网络销售业务，各家店经常举办各种聚会和举行与糖果为主题的派对。获得了经营含酒精饮料的执照的曼哈顿旗舰店，常举办以糖果为主题的鸡尾酒会和皮萨、纸托蛋糕和冰淇淋酒会，同时还提供儿童书籍和电视表演。

迪伦选择的生活方式让人不得不在想，创业成功是否能够代代相传。创业成功人士是否有创业遗传基因？著名主持人奥普拉和乔布斯这类成功者都是后天自我修炼成的吗？本文将带领读者深入到究竟是天生本性使然，还是后天培养成才的热烈讨论。

当迪伦从杜克大学的艺术史专业

毕业后，曾不断尝试人生之路。她参加过舞蹈课程、接受 MTV 试训，并获得了教授有氧运动课程资格和经营过庆典活动的生意。最终，她在从未丧失过兴趣的糖果和颜色上停住了脚步。父亲拉夫对女儿的想法开始很吃惊，但他终于意识到糖果就是她的最爱，让她的生活有激情。

父亲的建议有时会令迪伦警醒。在父亲敦促她扩大经营规模时，迪伦打算去年 12 月在伦敦牛津街增开店面。但他之后又提醒女儿，在没有找到当地合作伙伴前，先别轻举妄动。拉夫对女儿经营上的指点，有时也会让迪伦备受挫。她原本认为能让父亲感到高兴的一些项目，却遭到了批评。

然而，迪伦不是轻易言败者。当她在孩提时代，在孩子们间的体育竞赛时，她总有着击败对手的动力，特别是在网球项目上。

仰仗父亲的帮助

塔玛拉·梅隆是营业规模达 24 亿美元的英国时装鞋靴和配饰制造商周仰杰公司的 CEO。她的父亲在 1960 年代与合伙人沙宜共同创建美容、发型和相关产品的帝国之前，曾做过演员、特技替身、餐馆老板和不动产投资商。塔玛拉与父亲有着极相似的特点。她在周仰杰公司工作前，在时尚杂志

《British Vogue》前主编创办的《Mirabella》杂志从事过公关和配饰业务编辑。

塔玛拉的创业雄心是从在《British Vogue》工作时下定的。她最终意识到，当编辑不可能成为一生的事业，她更热爱的工作在时尚产业。她有幸发现了伦敦东区修鞋匠周仰杰，并劝说他为时尚摄影制造鞋子。她为周仰杰设计了融资方案，寻找意大利制鞋工厂、开设零售店面和批发业务、搞定公关、营销和推介产品等多项业务。她为此从父亲处借款共计超过 15 万英镑。

塔玛拉认为自己的创业动力既有先天本性，也有后天培养，一半对一半。她自称从很年轻时就意识到应能自由地赚钱。她从未想过要依赖父亲或丈夫生活下去，只想着创下自己的事业。

塔玛拉从父亲那里学到的是，生活中的最有价值的经验是从最底层做起。父亲总在教导她要跳出经营业务来看问题。

塔玛拉认为，即使在名声显赫的杂志社工作也不可能换来今天家喻户晓的品牌。周仰杰公司在早期就开始向奥斯卡颁奖典礼进军，因为它在全球有十多亿观众。父亲给她的忠告是，无论谁想要创建一个全球性品牌，必须先要打进美国市场。经过 2 年的努力，塔玛拉最终在纽约、贝弗利山和拉

斯维加斯开设了分店。公司产品已在《黑道家族》、《绯闻女孩》和《欲望都市》影视和 MTV 作品中亮相。

塔玛拉在每次会见父亲后都有一种振奋感。父亲不仅鼓励她，而且还让她得到意想不到的收获。

过于自信的教训

玛丽亚·沃哥特是科罗拉多州的环境清理企业 Ayuda 公司的 CEO。其父是马里兰州软件企业 CTA 公司的 CEO，主营业务侧重在医疗保健和安全系统，营业额达 2500 万美元。

当父母离异时，玛丽亚仅 3 岁。她此后主要与亲戚一起生活。当母亲放弃了对她的监护权时，她才 6 岁。玛丽亚成年后在父亲的公司工作了 9 年，涉及的工作包括人力资源、财务和采购。由于她在一次工作中未尽责，父亲便将她解雇。他甚至未在玛丽亚的创业过程中提供过任何资助。

在玛丽亚童年时，父亲是宇航企业的工程师，同时还在攻读法学博士。她因此常被大人们带来带去。她不喜欢母亲，甚至在本应返回母亲驻地的前一天晚上出走。父亲只得求助警察帮助。父亲告诉记者，父女间关系一直很平淡。玛丽亚表现得很有主见。他对女儿创办的企业没帮多少忙，只给予了很多鼓励。

(新浪财经)