

## ■创业话题

## “消费+连锁”成风投新宠

不久前,一则“小小鸭脖被财大气粗的风投大佬们看上”的消息在网上广为传播。据报道,在深圳市场上,就有绝味、久久丫、煌上煌、精武、鸭霸王等10多个品牌的上千家分店在销售鸭脖等卤味熟食。而全国以鸭脖为主的卤味熟食市场每年的市场规模达50亿元,每年还在以20%的速度增长。

家胜出的结果。同样,煌上煌也是达晨创投经过三年“单恋”,好不容易才从多家风险投资机构中胜出后,与之签订投资协议的,共注资煌上煌3600万元,约占其增资扩股后8%的比例。而目前,“绝味鸭脖”竟同时受到近40家风险投资机构追捧。

统计数据从2007年到2009年这三年里,每年都有连锁经营类的企业上市,2009年达到最高16家。而在海外已经有不少经营出色并成功上市的连锁经营企业,境外个人投资者早已普遍认可这个经营模式。

从总体上来看,连锁经营类企业的投资案例主要涉及餐饮旅游、建筑行业、教育产业、快消行业、商贸行业、文体娱乐、医疗健康和制造业8个行业领域。按行业分类,餐饮旅游行业最高达30%,商贸和教育行业次之各占25%和20%。

正所谓无利不起早,号称有着最聪明头脑的投资家们可不是傻子,虽是“风投”却不是“疯投”,愿意不断加大价追逐这些连锁企业,自然是看到了这里面的商机。

## 为什么是“消费+连锁”?

瞄准这一潜力市场,各鸭脖品牌在规模扩张上可谓不遗余力,而另一方面,风投则疯狂融入这个市场,并频频上演多家风投同时追捧同一个鸭脖品牌的悬疑剧。

其中久久丫还在创业期时便有50万“天使基金”进入,到目前为止,久久丫已至少进行两轮融资,融资成功的背后是多家风投机构争抢最后一

从上述事实和数据分析,我们可以看出,从现在到未来很长一段时间内,随着中国GDP的增长,人民消费能力的提升,需求的升级,我们对吃穿用、服务的需求和要求只会越来越多,自然,提供相关产品和服务的企业和商机也会随之增长了。

连锁经营最早出现在美国,第一家颇具规模的连锁商店是1859年乔治·F·吉尔曼和乔治·亨廷顿·哈特福特在纽约创办的大西洋和太平洋茶叶公司,到1880年时已经发展到100多家分店的规模。1865年,美国胜家缝纫机公司,首创连锁经营式分销网络,从此雄霸美国市场。20世纪50年代,麦当劳、肯德基引入连锁经营体系,公司得到迅速发展同时完善连锁经营状态。

在中国内地,连锁经营的起步标志应该是1984年皮尔·卡丹专卖店落户北京。随后连锁作为一种企业经营/组织形式在我国发展迅猛,尤其是以食品、零售、餐饮业等行业最具代表性。

既然随着生活水平的增长,消费能力的提升自然会带来消费需求的暴涨,于是乎,这里蕴含了太多的商业机会。而丰富的商机再加上连锁这把企

业快速发展的利器,自然催生了很多快速发展、风投群涌、一夜暴富的财富故事。所以,我们把“消费+服务”定义为未来中国创业、投资、职业发展的一个巨大空间。在这里消费指的是广义的“消费”,它囊括了餐饮、商贸、教育、旅游、快消、文体娱乐、医疗、健康等等行业。

## 未来的热点

鸭脖们的故事昭示了一个巨大的商业空间:消费+连锁,只要是人们日常生活中需要的,与日常生活息息相关的环节都可以进行拓展和创新,满足人们消费需求的同时就给自己带来了盈利的机会。

而如何发现身边的潜在市场?有两种方法,一是参考国外的成熟商业模式,一种新兴消费模式如在国外已有成熟商业模式,在国内尚属未开发或正在开发的市场。

虽然也有一定风险,但由于有国外的成功经验可借鉴,以及市场前景较为广阔,大可以一试,一旦成功,收益也颇为可观。例如国内目前的农产品一般就是经过简单处理后就拿上菜市场销售,而在欧美日本等地大部分

农产品都是经过商品加工才进入流通领域的。故前段时间蜂拥上市各种包装精美、盖上印章的土鸡蛋、生态鸡蛋、维生素鸡蛋,以及在高档社区附近出现的净菜/水果连锁店,无疑昭示了这个市场的空间。

二是发掘一些以前不太注意的潜在需求。比如拉卡拉,以前人们最头痛每个月到银行缴费、信用卡还款了,因为银行排队时间太长,浪费时间。而拉卡拉们的出现正是发现了这个潜在需求一更方便的还款、缴费,于是乎,常常能看到一些客户跑进便利店不为买东西就为使拉卡拉还款。

最后就是整个连锁体系的管控风险,整个连锁体系其实就是样板店的复制和放大,也是总部管理能力的放大和输出,所以如果体系管理不善,会出现很多店面乃至流程的问题。

可以预见的将来,“消费+连锁”正迅速成为中国最具获利能力的投资方式和创业途径之一,随着经济的回暖,消费水平的提升,以及二三线城市的城市化进程,我们的身边必将出现越来越多具备“消费+连锁”概念的企业,同时中国也将是世界上最大、最富有潜力的消费连锁经营市场之一。

(摘自《云南网》黄林/文)



## ■创业者说

## 李嘉诚:成功没有方程式

“生命抛来一颗柠檬,你是可以把它压榨为柠檬汁的人。”李嘉诚近日在汕头大学2011届毕业生典礼上,用他并不标准的普通话发表“柠檬汁人生观”的演讲,提及此前媒体热炒的“年青人应否成为李嘉诚”的话题时说:“没什么必然的成功方程式,首要专注的是,把能掌控的因素区分出来。”此次,他以校友会名誉主席出席汕头大学毕业典礼。

李嘉诚先生说,人生的价值不仅需要重视结果,奋斗过程,也同样重要。人生充满着很多“如果”,转折点比比皆是,往往也不由我们控制。他表示,自己小时候的生活条件非常艰苦,但仍能凭借在品格个性、能力、情感,在探索里面找到快乐。人往往在重重困难中才能活出真正的自己,对现实和未来都要建立希望和信心,不要停滞在怨愤之中。

“今天社会前行,贫穷不一定是缺乏金钱,而是对希望及机遇憧憬破灭的挫败感。没有人愿意贫穷,但出路在哪里?”李嘉诚先生说,他14岁时这个问题每晚都在他心头,但如今他发现没有什么必然的成功方程式,首要专注的是,把能掌控的因素区分出来。

李嘉诚先生强调:如果成功是目标,驾驭一些自己能力内可控制的事情是扭转逆境十分重要的关键。要认清什么是贫穷的枷锁。此外,要拒绝愚昧,要持之以恒地终身追求知识,经常保持好奇心和紧贴时势增长智慧,避免不学无术。

李嘉诚先生感言道,人生的过程中尽管不无遗憾,但他学到最价值连城的一课是:逆境和挑战只要能激发起生命的力度,我们的成就就是可以超乎自己所想象的。

80多岁的李嘉诚先生透露:多年来虽然自己每天工作12小时,但下班后必定学习。他还告诉大家一个秘密,在过去一年,自己费很大的力气,努力理解进化论算法里错综复杂的道理,因为希望了解人工智能的发展,以及它对未来的意义。“无论在言谈、许诺及设定目标各方面,自己都慎思和严守纪律,一定不能给人器情脆弱和倚赖的印象。这个思维模式不但是对成就的投资,更可建立诚信;你的魅力,表现在你的自律、克己和谦逊中。”李嘉诚先生坦言这些元素连接在一起功效非凡:它能渐渐凝聚与塑造一个成功基础,帮助你应付控制范畴以外的环境。当机遇一现,你已整装待发,有本领和勇气踏上前路。

“生命抛来一颗柠檬,你是可以把它压榨为柠檬汁的人。”李嘉诚先生勉励即将毕业的同学,在不要盲目仿效他人之余,亦可借鉴别人的成功、悟出个人的心得,在选择自己要走的道路上达成梦想,创造出属于自己的精彩人生事业。

(摘自《新华网》)

## ■成功案例

## 赶集网杨浩涌:创业如何绝处逢生

大多数技术出身的CEO都不善言谈,但很明显杨浩涌不属于这类,他随和、坦率、不事张扬,回顾这5年多的创业历程,赶集网几度绝处逢生,杨始终是淡淡的口吻,但听者分明能体会到其间的惊心动魄、生死攸关。

2001至2004年期间,杨浩涌曾先后任职于数家位于美国硅谷的高科技公司,曾在全球最大的网络安全设备公司Juniper Networks的核心开发组任系统专家,有份稳定且不算太累的工作,拿着不菲的薪水……

可以想象,如果留在国外发展,杨浩涌未来的生活是非常舒适的,但是,他选择了回国创业。杨浩涌很坦诚地说:“其实刚出国的时候,就打算以后要回来,那时就是想出去看看,长长见识,学些东西,然后回来自己做些事情。”

## 借来10万美金

狮子座的杨浩涌,从小骨子里就有不安分的因子。“在北大读本科的时候,我就和几个同学一道,承包了学校的电影院。在中科大读研究生的时候,我还做过新东方的图书代理。”1997年,很多人月工资也就千把块



钱,而杨浩涌那时一个月已经能赚一万块了。

到了2004年6月,硅谷有很多人都在创业,受到他们的影响,身在美国的杨浩涌也跃跃欲试,还找人借了10万美金。

这之后的6个月里,杨浩涌一边申请绿卡,一边拿着商业计划书找VC,先后接触了几家大的VC,他们对他的东西都表示出兴趣,但往往一谈到实际层面,就没音信了。

## 绝处逢生

## “差生”马云的创新

马云的一言一行备受关注。这个互联网大腕的脑子里不时蹦出一个创新点子,让大家觉得不可思议。然而,过去的马云却并不是如此优秀,至少在他上学期间,他一直没有被认为是“好学生”。就像马云自己在清华百年校庆“清华创新论坛”的演讲上这样说道:

小时候我有很大的梦想,想进清华、北大,也有很大的使命,想为国家做贡献。但因为缺乏创新手段,一次次没有考上。我在想为什么没考进清华?我们一定要问自己一个问题,我到底为了什么?其实有时候很多论坛邀请我去演讲,一个礼拜我拒绝参加的论坛不下十场,但有时候还得去,为什么?要想清楚自己有什么,要什么,要放弃什么。其实我们一无所有,没有一个有钱的爸,也没有一个有权的舅舅,只是一个平凡的人。

十多年来,我做阿里巴巴从来没改过使命:让天下没有难做的生意,让小企业成长起来,成为明天的Google,明天的Apple,明天的腾讯,明天的阿里巴巴。微博上说,阿里巴巴的股票是投资负增长,我们挣钱确实没游戏公司多,但我们挣得踏实,我没骗过投资者。

我第一天就讲,我拿的钱是为十年以后中国的电子商务做的。我们拿到的钱影响了今天的一个行业,我不敢说我们有多大的贡献,但中国电子商务发展到今天,阿里人做出的贡献很大。

前一段时间,美国一个学者问我,“你认为学校应该怎么培养企业家?”我认为社会是最好的学校,学校给了我们框架,是社会培育了我们,锻炼了我们。公司两三千人的时候,是最困



难的时候,管理混乱,我不知道怎么办。那时,我发现了一个问题:国家是怎么管理的?和尚是怎么管理的?我专门去研究了一下。

前段时间我们阿里巴巴集团B2B的CEO卫哲承担责任辞职,是他应该承担的责任,并没有网上传的利益分配,内部斗争。哪有那么复杂,违背价值体系,违背我们的原则,就该承担责任,就是那么简单。

(摘自《创业邦》)



## 陈天桥:只有偏执才能生存

“柳传志说企业管理就三句话:定战略、搭班子、带队伍。过去酷6的四个月,我其实带着大家就在于这三件事。”据内部人士透露,近日盛大CEO陈天桥在酷6管理层的会议上,用这句话来概括他最近对于酷6一系列动作。

定战略,“到酷6来围观”,这就是陈天桥给酷6的定位,而酷6的战略集中体现在商业模式上那就是“AA”(Application Advertise)。陈天桥认为,“酷6必须把力量集中在一根线上、一个点上去突破,这个世界上只有偏执狂才能生存。”

搭班子,酷6首席运营官兼内容部门副总裁施瑜,酷6技术部门副总裁徐海峽,酷6全新产品部门副总裁张建荣,酷6助理总裁及财务总监冯捷,再加上酷6首席多媒体科学家陆坚,酷6首席智能计算科学家吕晴,以及做云计算的首席科学家何刚,陈天桥近期调往酷6的高层精英,确实只能用“梦之队”来形容。

带队伍,如果说之前酷6的员工队伍最缺的是信心,那么现在一亿美金的现金投资,加上千挑万选的顶尖人才,没有理由不给员工带来信心。用陈天桥的话说,“我们下决心去做这样的事,就代表着我们从根本上希望把这个企业做好,我的耐心至少五年。”

(摘自《腾讯》)