

成功案例

经商智慧:财源滚滚 7大攻略

【收集信息】

1953年,香港白鹤派掌门人陈克夫向太极派掌门人吴公仪挑战,要打擂台比武,虽然比武不过三分钟即见胜负,并不像人们所期待的那样精彩过瘾,但也一时成为人们茶余饭后谈论的热门话题。香港《新晚报》总编罗孚收集到这个信息,用商人的眼光预测到,如果此时在报纸上搞个“武侠小说连载”专栏,一定有人爱看,报纸的销量也一定会增加。于是他找到了手下平时喜欢谈诗论武的大才子梁羽生,让他写武侠小说。梁羽生不负厚望,其以陈、吴两位武者打擂为背景的处女作《龙虎半京华》在《新晚报》上一经刊出,即受到广大读者的热烈欢迎。罗孚此举,不但开辟了武侠小说的新纪元,而且使《新晚报》发行量剧增,赢得了空前的经济效益。

【小处着手】

出身商贾世家的多博川早年留学海外,是个雄心勃勃、立志开创一番大事业的有志青年。然而他的创业却引起他周围的所有人,包括最理解最信

任他的父亲的质疑。原来他选择了最不起眼的小产品,即许多人都看不起的婴儿尿布生意。当时,日本每年都有250万名婴儿出生,按每个婴儿每年只需2条尿布的最低标准计算,仅日本国内一年就需要500万条尿布。几年后,多博川的“尼西奇”公司生产的婴儿尿布不仅占领了整个日本市场,而且产品畅销海外,遍及全球,销量占全世界尿布市场的1/3以上。小产品做成了大市场,丑小鸭变成了金凤凰,多博川最终成为名震全球的“尿布大王”。

【诚信为本】

1998年10月25日,一架英国航空公司的波音747客机从东京飞往伦敦,偌大的飞机上只有孤零零的一名乘客。为什么一架大型客机只承载一名乘客呢?原来,在东京机场,这架飞机因机械故障而推迟了起飞,其间,大约有190余名乘客都被劝说后改乘了别的班机,唯独乘客大竹秀子非这趟班机不乘。在此情况下,英航毅然决定只载大竹秀子一人起飞,于是开始了航程长达1.3万多公里的长途飞行。

此次飞行,英航虽然损失了10多万美元,却为企业精神做了最佳的诠释,赢得了无数乘客的赞赏和青睐。

【敢于冒险】

一家出版社出版了一本由外国人写的名叫《儿童××智力开发》的书,印了几万册,推向市场后,却遭到滞销的厄运,被大量堆在仓库里。有个书店老板听说这个消息后,马上买了一本回去研究,觉得这本书其实写得很好,只是书名缺乏形象化,使许多读者都误以为它是本理论读物,担心读不懂,所以无人问津。这个书商经过仔细分析市场之后,做出了一个几乎令所有人都震惊的举措:他以该书的成本价全部买下了这批书,同时,他还买下了这本书的版权。在别人猜疑的目光中,他开始在各大媒体上请名人做宣传,详细向读者介绍该书的精彩内容。结果,那批书一度脱销,并一版再版,由于拥有版权,书商发了大财。

【出奇制胜】

日本西铁城钟表商为了在澳大利亚打开市场,用直升飞机把手表从

高空扔到指定的地点,并规定谁捡到就送谁。这个地点是经他们精心选择的,因为该地面凹凸不平,有的地方是坚硬如铁的隆起石块,有的地方则是陷下去的浅水湾。许多人闻讯赶来捡拾,结果一只只从天而降的手表,不但没有被摔坏或浸坏,反而完好无损,分秒不差。“西铁城表防震防水质量好”的消息不胫而走,其名声也随之大振,产品一时如洛阳纸贵,购者如云。

【独辟蹊径】

一个名叫森元二郎的日本人在东京开了家咖啡店,这可能是世界上最豪华的咖啡店了。这个店被装潢得如帝王的宫殿一样豪华精美,服务员全都打扮成古代官女的模样,更令人称奇的是,这里的一杯咖啡竟卖到了5000日元。而且,盛咖啡的杯子全部都产自法国,十分名贵,每个咖啡杯价值4000日元以上,而当顾客喝完咖啡后,这个昂贵的杯子将被包装好随赠顾客。有人问,5000日元一杯咖啡,人们经常去喝岂不要喝成了穷光蛋?其实,在5000

日元一杯咖啡的背后,店内还有许多普通价值的咖啡和其他饮料,绝大多数顾客喝的就是后者。森元二郎卖5000日元一杯咖啡,他是赔钱的,但他之所以是个富翁而不是个乞丐,是因为他独辟蹊径地运用了“欲擒故纵”的战术,即以贵咖啡为招牌狂销普通咖啡。

【捕捉商机】

一次,爱德华·迪斯尼夫妇被旅店的老爸粗暴地赶了出来,原因是他们囊中羞涩,付不起房租。夫妇俩无精打采地坐在公园里的长椅上一筹莫展,这时,突然有个小东西一下子跳到了迪斯尼的脚上。他定睛一看,原来是一只小鼯鼠,小家伙一身油黑油黑的毛皮,不停地转动着灵光四射乌溜溜的大眼睛,就像个小精灵一般,好可爱喔!迪斯尼越看越喜欢,他突然心机一动:“我何不把它画出来?它就是我的财富呀!”当全世界的人都逐渐熟悉并喜欢上米老鼠时,狄斯尼也由当初无家可归的流浪汉摇身变成了亿万富翁。

(摘自《中国百姓创业网》)



创业者说

任正非 经典语录 10条

1、我们公司的太平时间太长了,这也许就是我们的灾难。泰坦尼克号也是在一片欢呼声中出的海。而且我相信,这一天一定会到来。面对这样的未来,我们怎样来处理,我们是不是思考过?我们好多员工盲目自豪,盲目乐观,如果想过的人太少,也许灾难就快来临了。居安思危,不是危言耸听。

2、十年来我天天思考的都是失败,对成功视而不见,也没有什么荣誉感、自豪感,而是危机感。也许是这样才存活了十年。我们大家要一起来想,怎样才能活下去,也许才能活得久一些。失败这一天是一定会到来,大家要准备迎接,这是我从不动摇的看法,这是历史规律。

3、在本职工作中,我们一定要敢于负责任,使流程速度加快,对明哲保身的人一定要清除。华为给了员工很好的利益,于是有人说千万不要丢了这个位子,千万不要丢掉这个利益。凡是要保自己利益的,要免除他的职务,他已经变革的绊脚石。

4、自我批判是思想、品德、素质、技能创新的优良工具。我们一定要推行以自我批判为中心的组织和优化活动。自我批判不是为批判而批判,也不是为全面否定而批判,而是为优化和建设而批判。总的目标是要提升公司整体核心竞争力。

5、我认为,批评别人应该是请客吃饭,应该是绘画、绣花,要温良恭让。一定不要内部的民主生活会变成了有火药味的会议。我希望各级干部在组织自我批判的民主生活会议上,千万不要把握尺度。我认为人是怕痛的,太痛了也不好,和风细雨最好。

6、区别一个干部是不是一个好干部,是不是忠臣,标准有四个:第一,你有没有敬业精神,对工作是否认真,改进了,还能改进吗?还能再改进吗?这就是你的工作敬业精神。第二,你有没有献身精神。第三点和第四点,就是要有责任心和使命感。

7、庙小一点,方丈减几个,和尚少一点,机关的改革就是这样。总的原则是我们一定要压缩机关,为什么?因为我们建设了IT。为什么要建设IT?道路设计时要博士,炼钢制钢要硕士,铺路要本科生。但是道路修好了板岔道就不要这么高的学历了,否则谁也坐不起这个火车。

8、利益分配永远是不平衡的。我们在进行岗位变革也是有利益重新分配的,比如大方丈变成了小方丈,你的庙被拆除了,不管叫什么,都要有一个正确的心态来对待。如果没有一个正确的心态,我们的改革是不可以成功的,不可能被接受的。

9、不管是对干部还是普通员工,裁员都是不可避免的。我们从来没有承诺过,像日本一样执行终身雇佣制。我们公司从创建开始就是强调来去自由。

10、现在是春天吧,但冬天已经不远了,我们在春天与夏天要念着冬天的问题。IT业的冬天对别的公司来说不一定是冬天,而对华为可能是冬天。磨难是一笔财富,而我们没有经历过磨难,这是我们最大的弱点。

(摘自《中国企业家》)

美幽默网生意经:笑着把钱赚了

选择奖”。无独有偶,2011年1月,美国幽默出版商 Cheezburger 获得了3000万美元的风投,这家公司提供的核心内容是“可爱的动物图片+搞笑的拼写错误”。

笑中自有“黄金屋”

“我们的投资者绝对是我们的忠实粉丝。”Cheezburger 网站总编辑 Emily 在给记者的回复邮件中不无自豪地说。她是公司总裁 Ben 的妻子,被认为是“站在幽默背后的女人”。

Ben 曾是一名记者,Emily 曾是一名全职博客写手,他们夫妻俩在2007年创建了一个有趣的小宠物网站 Itchmo.com, 内容包含宠物幽默、滑稽图片,同时也发布一些产品信息。

在建立之初的一个月里,这个网站几乎无人问津,但随后美国圣保罗沙门菌疫情发生之后,网站流量疯狂上升到每月150万。不过,由于 Ben 在网站公布三聚氰胺和相关化合物的宠物食品测试,他不得不接受美国食品和药物管理局(FDA)的质询。

Emily 在这个时候辞掉了工作,专职博客写作,而 Ben 也开始对做记者产生了厌倦感,决定专注于做“有趣的事情”。

在和朋友的一次聊天中,Ben 说:

“我喜欢 Cheezburger。”这家网站同样诞生在2007年,起初的内容是猫的搞笑图片,由夏威夷的一对情侣博客写手创建。Ben 的朋友回答道:“那你为什么不买下它?”

于是就有了 Ben 向天使投资者的一段有趣告白:“我想成立一个媒体公司,但我要先买下 Cheezburger,你能不能给我225万美元?”Ben 曾有过投资互联网失败的案例,并因此欠下了4万美元的债务,但这次他还是拿到钱了。

2007年9月,交易完成,Ben 支付了200万美元,成为 Cheezburger 网站的新主人,不少人说他疯了,但现在看来是其最成功的投资之一。

后来,Ben 又收购了 Failblog.com。到目前为止,通过收购和自建,Cheezburger 集团拥有50家网站,涵盖幽默产业的各个领域,现有用户1650万人,每月上传超过50万个照片和视频,每月页面浏览量为3.75亿次,视频浏览量为1.1亿次。Ben 和妻子乐此不疲——没有什么比让人笑着掏钱更快乐的事情了。

中国的“幽默者”们

中国人其实并不缺乏幽默精神,在互联网发展早期,有不少笑话网站生机勃勃,但现在大都难觅踪影,活着的几家也多是“复制+粘贴”式的内容

采集方式,好多挂着 google adsense 或百度推广的广告聊以度日。

当然也有出类拔萃者,比如“我们爱讲冷笑话”,架构虽然简单,但人气指数高,每篇小文章的点击量都超过10万人次;截至7月上旬,其同名新浪微博的粉丝数量,就将近200万,不少广告主盯上了它。

“幽默产业虽然值得关注,但在中国很难赚到钱。”互联网业天使投资人蔡文胜对记者说,“国内版权意识比较薄弱,大家都是一大抄。”

重视人们的“内心戏”

Cheezburger 并不是美国最早的获得投资的幽默笑话网站。4年前,财经幽默网站 WallStrip 以500万美元的价格被哥伦比亚广播公司(CBS)收购,这家网站凭借幽默视频吸引了大批用户,主持人坎贝尔的天赋被认为是交易成功的重要砝码。

不过,Cheezburger 是获得投资最大的幽默产业公司,在获得3000万美元融资之后,其愿景是成为“互联网文化的终极领导者和影响者”。

中国诞生不了 Cheezburger,就算诞生了,也难以获得同等的源动力,一个重要的原因是,美国人更崇尚幽默,他们认为这是人际沟通的好方法;而中国人更喜欢谦虚。

(摘自《南方周末》)



成功创业 要先业后创

创业的核心无非是“创”和“业”这两个字。那么创业首先是业不是创,每个人身上都有创的基因,都想做事。但是关键是做什么事,有没有事情做。

那么什么是“业”呢?捡垃圾也是业,考试也是业,业本身不是一个问题,问题是创业者用什么样的精神状态来做这个业,就是怎么样来适应。创业的业,应该是一种信念,这种信念是创业者觉得这件事非做不可,并且创业者始终想把它做好。业同时是一种坚守,不管遇到什么事情,不管是金融海啸,还是雪灾地震,都不能放弃自己所坚持的事业。哪怕最后你反复摔倒无数次,心中都得坚守对这份事业的热爱。

其次是“创”。创是什么概念呢,其实创就是一个从无到有,从弱到强,从稚嫩到成熟的变化发展过程。

创新的概念是创业本身,从小做大的过程中,要经历很多脱胎换骨的痛苦,要有企业、人事、人际关系包括利益改变。对于你的合作者和你本人来说,创业和创新不是拥有高科技,也不是拥有强大的技术力量就一定取得成功,而是在于创业者本身善不善变,会不会跟着市场的发展改变企业的营销策略,提升企业文化,再通过培训等手段帮助员工改变,去适应这个公司,从而为企业创造更大的效益。

创业的根本归根到底就是人的问题,怎么样随着你事业的改变不断地改变自己。随着事业的改变而改变你周围的人,然后共同改变向世界标准迈进,直到你符合世界标准,你才能走向世界,最终成为专业的领航者。

(摘自《青年创业网》)

华硕施崇棠谈创业:给创业者的四点建议

施崇棠给创业者的四点建议:要勇往直前,保持冲劲。选择难走的路,靠扎实的努力来克服困难。要想清楚自己的核心竞争力。永远让客户感到快乐。

他原本是台湾“IT 教父”施振荣的爱将,42岁重新创业,带领当时的小公司华硕成长为全球 IT 巨头。他是温柔敦厚的“教授型”领导者,对于技术充满狂热,在主板市场挑落英特尔。当《创业家》和他聊起那段艰难的创业经历,早已习惯淡然的施崇棠,激情仍溢于言表。

创业要走难走的路

1979年,我和施振荣等七人一起开始创业宏碁。到了1989年年底,有四个优秀的工程师离开宏碁,创办了华硕。当时他们要拉我出来,但我觉得自己还有另外很重要的责任,那次就拒绝了他们。

三年后,宏碁开始从低点往上冲了,而华硕则遇到了挑战,高水平的人才都跑光了。华硕1993年的营收只比1992年高出1.2亿台币,这在当时的台湾 IT 业,几乎可视作停滞不前。我

记得有一次大概下午五六点钟去华硕的时候,发现整个公司只剩下一个人。

华硕的四个创始人(童子贤、徐世昌、谢伟琦、廖敏雄)个性很不一样,当公司遇到困难的时候,他们彼此也有不同的观点。当时有人提议把华硕卖给其他公司,我也帮他们去谈收购的事情,但是谈不拢,因为大家也觉得华硕是在走下坡路了。

那时的华硕困难确实非常大,但我觉得困难就是机会,于是决定参与到华硕之中,那一年我42岁。

有一次华硕开全球营销会议,我给大家讲了个故事。一个老和尚要考验他的三个徒弟,让他们分别前往同一个地点取东西,他把徒弟们带到一个岔路口,告诉他们左边的路是“易行门”,右边的路是“难行门”。甲和尚一下子就选择了“易行门”,沿途有漂亮的花草、很好的食物,但是最后此路不通。乙和尚选的是“难行门”,沿途都是毒蛇猛兽和很多考验,可是最后他拿到了佛经的宝藏。而丙和尚则是在路口犹豫不决,不知道选哪条路好,结果也丧失了机会。中国的古老哲理其实蕴藏着商业智慧,“易行门”大家都会走,但往往适得其反。我讲这个故事就



是要告诉大家,我们宁愿选一个比较难走的门,不然大家都很聪明,你怎么能超过对手呢?

我到华硕三年后,华硕在电脑主板领域超越了英特尔,成为行业的老大。

牢记古老的商业智慧

到了2008年第四季度,华硕也遇到了金融危机的冲击,并且出现了成立20年来的首次亏损。我那个时候就扮演安慰的角色,比如给大家讲《哈利波特》的作者 J.K. 罗琳说的“失败的

益处”,强调失败带给人的价值超过任何财富。但实际上,我内心的压力也是很大的,在我过去的人生经验中,已经习惯把各种困难和痛苦当作一种修行。

为了走出低谷,我们就基于“巨狮2”的策略来带动整个公司的再造,包括产品、创新、设计等等,就连自己原先的强项,也还觉得有改善的空间,而自己的弱项,比如全球的营销渠道,供应链的整合等,也下了很多功夫。在华硕的这第二次再造期间,我也学到了很多,其中最重要的就是专注。

(摘自《徐州大学生创业网》)