

B2 | CHUANGYEREN | 创业人

策划词

创业的成功如同意外怀孕一般偶然且难以复制,仅仅把技术和创新做到多牛是不够的,真正的关键是要从生活中留心用户需求的细节,设身处地按照他们的习惯来设计产品和服务。最有学习价值的,不是从创业成功者学习从坑上跨过去的经验,而是从失败者掉进坑的失败中学会绕着坑走……因而比起成功者的经验,人们似乎更应该总结掉坑里再爬起来的经验,以警示后来者。

茅侃侃:让创业的幻象落地,很难!



体验细节所决定。

当时的时代美兆拥有业界领先的技术专利、自主知识产权,用华丽的设备做出了强大的数据和游戏任务系统,甚至可以让用户在后台体验“星际争霸”控制者一般的感受。

但是,我当时错误地把中国用户的消费需求和我所熟悉的欧美用户的需求混同在一起了,也错误地以为大部分用户都可以像专业人士一样迅速掌握自己的系统。相对来说,欧美用户更强调体验的规则化、系统化和层次感,对抗性被放在了后面,而国内大多数用户需要的是简单、直接、迅速对抗的体验。

好在最终,当“真人大富翁”的愿望因为土地审批方面的不可抗力挂掉了,我们迅速瞄准两类人群的细分需求进行了转型:针对武警部队和特种部队提供军训训练系统,以及针对企业提供人力资源测评系统,于是迅速吸引了来自全国的加盟商,时代美兆也在当年实现了盈利。

不装孙子,难成大爷

现在看来,负责任地说,当年被冠

以“80后创富新贵”的我们这伙人,远远不像大家所想象的那样舒舒服服,吃肉喝酒,恰恰相反,为了做个能舒服吃口肉的贼,我们见天儿地挨打。

对于创业,你要接受的第一一个悲壮的现实就是:别指望金融机构或者天使投资人过来雪中送炭,他们永远只做锦上添花的事。任何不以获利为目的的风险投资机构不是傻子就是骗子。如果哪一天他们真站在你面前,那一定是你的错觉,要么就是他们的价值判断标准与其他机构的差别太大。另一个你不得不接受的悲催现实就是:在创业中,从孙子到爷爷是个不可辩驳的进化过程。要做“真大爷”,必须得“装孙子”。

在这个社会的商业体系中,你的社会履历、经验、做事水平都决定了你所在的位置,“物竞天择”和进化论告诉我们:只有时间才能让自己成长。任何一个不想做孙子、做不了孙子的创业者都不是好的创业者。个性一定要向规则低头,尤其是商业规则,在有限的规则体系下尽可能地展示个性才是真理。但同时,装孙子不是让你做真孙子。装孙子的精髓在于在遵守规则的前提下,不卑不亢,懂得尊重对方,懂得坦诚相待,懂得收敛锋芒。

多获取信息是创业真经

创业和恋爱一样,有一样本领可

以以低成本带来高回报,这种本领就叫“忽悠”。此“忽悠”与赵本山小品当中的“忽悠”绝不是同一个意思。我所说的“忽悠”前有强悍的个人能力做基底,后有坚实的诚信作保障。换句话说,靠魅力忽悠来的姑娘不是用来甩的,而是为了对她好的;用胆识和能力套来的白狼,是有本事让它持续经营下去,并且往更好的方向发展的。

资源整合能力还来自你的家庭背景等天生的优势。比如说我,从小在大院儿长大。虽然我们那会儿没有五道杠的总队长,我最多也就当过一道杠,但还是培养了从小对国家政策的敏感,和多关注《新闻联播》等媒体获取政策信息的习惯。把握政策走向是锻炼资源整合能力的必经途径,除此以外,要多看、多听、多聊,多接触外面世界和各种不同的人。当然,最重要的是你本身的那块资源是否过硬,不然,外界包裹着再多的其他资源也是白搭。

资源整合能力也是我身上,除了能“侃”之外,唯一可以的一点——我能够完成不同资源类型的整合,做生意、做产品,皆是如此,这是我能够独当一面的地方。但实际上,我并不太适合创业,而更适合做个高级打工仔。其实创造力和创业本身的关联不大,创业是否能成功更多是与你所拥有的资源、所在的位置和你的自身定位相关,当然,运气也很重要。但是话说回来,打工的痛苦无非与孩子时期成长的烦恼类似,比如说都会抱怨自己的上司如何如何,但是当你真正做了老板之后,你会发现如果自己是他(她),也会这么做。说到底,出来混,在什么角色演什么戏,谁都不是绝对的主角。

(本文由林子鱼采访整理)

【延伸阅读】

真是“亿万富翁”, 我可能进看守所了

大家在媒体上看到的是,我们几个马不停蹄地创建企业,然而实际情况是,李想,所谓的“80后四大创富新贵”之首,在2008年被澳大利亚电信收购之前的某天告诉我,他的全部存款只剩两万多现金。而当时的我正在媒体过度包装的“以奇思两小时撬动3亿财富”的“传奇”下,尴尬地做着当时还没有半点盈利的数字真人实景游戏。关于那“3个亿”,当年我的原话是“若要完成所有的基建大概需要3个多亿”,结果通过某强势媒体平台播出后,变成了“茅侃侃就凭两小时对谈套来了3个亿”,甚至还有人认为这3个亿属于我个人。我总是开玩笑说,如果真有这3个亿,你们现在就只能在看守所里,或者经济犯罪的纪录片里见到我了。

我卖照片, 但它是巧克力

巧克力照片可以吃

傅小攀告诉记者,自己经营的这种巧克力基本从比利时空运到北京,共有80多种口味,能使消费者“挑花眼”。与传统巧克力不同的是,消费者可以根据自己的喜好,把照片嵌进这些巧克力中,“经过处理,照片也是可以食用的。”她解释说,巧克力上的照片是用奶油纸做的,和早期包装在糖果上可食用的“糯米纸”差不多。但奶油纸能将照片上生动的人物形象完整“拷贝”下来,并保持颜色一致。傅小攀略带自豪地说,经过这样的处理,巧克力便升级为艺术品,作为情人节的礼物,精致而浪漫。傅小攀坦言,由于不便保存,巧克力的销售旺季是秋冬两季。为了克服这个障碍,她尝试使用不同的包装物,以延长巧克力的保存期限。最终,她发现在包装盒里填充海绵之类的隔温物,再加上保冷剂,效果非常好。“如果天气太热,我就会直接用专用保温箱送货。”傅小攀说,即使这样做成本会增高,但只要巧克力能始终保持最好的状态,回头客数量就会相应增加。

创意和信誉最重要

今年2月12日,傅小攀的网店“可可芭蕾巧克力艺术沙龙”正式开张,销售业绩随后节节攀升。目前,网店每月可为她带来3万余元的纯收入。她告诉记者,独特的创意和良好的信誉,是成为“超级卖家”的法宝。说起大学毕业后选择做专职网络卖家的初衷,傅小攀将其归结为对网络买卖的熟悉。她回忆说,自己在大学时便开始网络购物。而后来一个朋友成功经营网络服饰店的经历,更让她觉得新鲜和刺激。

2006年初,傅小攀在淘宝网上开设了第一家网店。但由于经营物品过多,且没有特色,一直处于“惨淡经营”状态。后来,她结识了专门经营外国品牌巧克力的朋友,才启发了她的灵感。傅小攀说,网络经营最重要的是创意和特色,与众不同的产品往往会吸引更多的顾客。此外,周到的服务也会使网店聚拢不少人气。从去年年底到现在,她一直在向外国朋友学习制作、开发新的巧克力,“争取做到世界各地不同口味的巧克力,我的小店都能提供。”

(资 文)

2006年“80后四大创富新贵”在聚光灯下横空出世时,茅侃侃是其中年龄最小、乍看之下最符合当时人们对“80后”既定印象的一位。人送绰号“混世魔王”。他的身上可供聚焦的亮点很多:初中毕业,因高中会考地理一门不合格而“百年难遇”地被吊销了高考资格;读初一时就已在瀛海威时空这种骨灰级网站担任程序论坛版主;17岁成为亚洲最年轻的拿下了微软和思科两项计算机认证的天才;之后短短三年内换过17份工作,类别横跨IT界、公关界、影视界乃至政府部门;21岁创建国内首家以“真人实景数字游戏”为主业的公司并兼任总裁和首席架构师。这些让茅侃侃屡屡被拿来当作继承比尔·盖茨精神的退学创业奇才,以及韩寒之后的又一80后青年领袖。

同被列入“80后四大创富新贵”的李想在接受采访时评价道,茅侃侃是个天才型的人,但是他对自我的评价更清醒。他坦言自己并不适合创业,更适合做个“高级打工仔”,当年创办时代美兆也只是“事儿赶事儿”的“被创业”。在采访中,他自动戳破了曾经为他带来无数关注的“两小时撬动3亿”的融资神话。

把用户伺候舒服才算牛

很多所谓的天才看上去都像是疯子或者偏执狂。很多人把他们作为偶像,却没能学到他们成功的真谛:那就是藏在他们粗糙外表下对用户需求和产品细节的细腻思考。我们知道,一个产品或者服务好不好,不是纯论创新有多厉害,也不是看技术达到了某种新高,而是由终端用户所能感受到的

李嘉诚出价 300 亿港币收购英国最大水务公司

8月2日,长江基建宣布,其将联合长江实业及李嘉诚基金会共同持有的UK Water,收购英国最大水务公司之一Northumbrian,涉及金额24116亿英镑,相当于约309.167亿港元。其中,长建及长实各提供40%资金,20%则由李嘉诚基金会提供。

就这一交易,长江基建方面已与Northumbrian达成一致,但仍需其他股东和监管部门批准。

近一年,这是李嘉诚第二次成功收购英国公共事业资产。去年7月,以长江基建为首的李氏财团,斥资58亿英镑收购了法国电力公司(EDF)旗下的英国电网业务。

但之后,李嘉诚在英国的收购几度失利。去年8月,李嘉诚曾参与竞购



长江实业集团有限公司董事局主席李嘉诚

英国高铁,预计交易参考价为15-20亿英镑,而后,该资产以21亿英镑的价格落入加拿大退休基金公司手中。

今年年初,李嘉诚再次出手争夺

德国EON旗下的英国电网资产,以37亿英镑成为出价最高的竞购者,若收购成功,李嘉诚将掌控几乎占英国一半的电网设施。但该笔交易最终仍以失败告终,美国电力生厂商PPL集团以35亿英镑成交。市场普遍认为,不利于英国电网系统的竞争,是李嘉诚此次受挫的主因。

此次收购Northumbrian,长江基建对Northumbrian的出价,比RAB(该行业主要估值标准)溢价近30%,而英国上市水务公司的市值,仅比RAB高出5%。这也最终打动了Northumbrian最大股东安大略省教师养老金组织(持股27%)。

而为了避免再次因“竞争”问题重蹈覆辙,在收购这家英国最大水务公

小“大款”是怎样炼成的?

最近美国《人物》周刊报道了一批虽然都是十多岁的小孩,他们的生意却做得红红火火,还有部分人已成百万富翁。他们的创意也许会激发您的创业激情。

变废为宝网上卖羊粪

丰克和席佩尔所在的基督教学校举行了一次募捐拍卖会,每个学生都要捐献一些东西进行拍卖,用以募集资金。丰克家住农村,马路对面就是农场,里面有很多羊。于是,他与母亲一道,将一些羊粪装到袋子里拿去拍卖。拍卖时,很多人觉得好笑,但羊粪却赢得最大一笔拍卖款。

后来,他和好友席佩尔想去参加夏令营,他们的父母让他们自己去筹钱,丰克再次想到了收集牲口粪,卖给那些有花园的家庭。开始并不成功,因为捡来的牲口粪没晒干,气味奇臭。他们最后只卖出了3袋粪,赚了不到20美元,这其中还包括一位好心的女士给的小费。不过,第一桶“金”为他们积

累了宝贵的经验。功夫不负有心人,在他们的努力下,牲口粪生意越做越大。如今,这对“小老板”卖出了近26吨牲口粪。他们的销售手段也颇为先进,大部分是通过网上卖出去的。

小发明赚了百万

斯塔舍夫斯基不但爱梦想,还能让梦想成真。1995年,10岁的他跟着父母去夏威夷度假。在潜水时,他发现了一只大海龟,想让爸爸也看看,但无论怎么喊,爸爸都没听见。他非常恼火。

“那也许是个很疯狂的想法,”斯塔舍夫斯基说,“但我就是想要在水中说话。”回到加利福尼亚的家中,他便潜心研究水中对讲机,有时整天泡在浴缸里。两个星期后,“水中对讲机”诞生了。新发明一经诞生,便吸引了众人的眼球。一家大型玩具公司一次订购了

5万件。有这么大的市场,斯塔舍夫斯基成立了一家公司。后来,他又有了8项此类发明。

兄妹俩成了“巧克力农场”主

埃莉斯3岁起就跟着祖母做巧克力,从此就再也没停下来。她的妈妈凯瑟琳回忆说,那时家里的微波炉中,到处都是融化的巧克力,但是,“我让她做自己喜欢做的事情。”

经过7年的“研制”,1998年,埃莉斯10岁时,她做的巧克力果然不同凡响,巧克力的形状像黄牛、小猪、小海龟,栩栩如生。

埃莉斯决定在网上销售这些“杰作”。她的想法得到了商业“奇才”哥哥伊万的大力支持。伊万为此拟定了商业计划书,兄妹俩还从银行贷了5000美元作为启动资金,建立一个名为“巧克力农场”的网站。

经过6年的发展,埃莉斯和伊万的麾下已有40余名员工,公司年均收益100万美元。

18岁成了公司的执行总裁

第一眼见到沙扎德,你会觉得他与其他商人没什么区别:一丝不乱的头发,衬衫整齐地塞在半正式的褐色裤子中,口中不时出现诸如“企业运营成本”、“人力成本优势”等专业词汇。

他是一个典型的百万富翁,特别之处在于:他只有18岁。

沙扎德可谓是神童,3岁时就在父亲的电脑上玩耍;5岁学会了画画;6岁能毫不费力地演奏小提琴;8岁就开始上计算机课;10岁设计了第一个网站,并开始分析股票;12岁成立了自己的公司,当上了CEO。沙扎德的公司主要提供计算机技术解决方案,去年公司年利润达100万美元。

这位巴基斯坦移民家庭的独生子,还能说包括英语在内的5种语言。对于过早结束了无忧无虑的童年生活,沙扎德显得并不在意,他说:“思考公司的战略,让我感到快乐。”

(五 文)

(武 往)