



马云：年轻人发展五步骤

针对公司新员工与社会上普遍弥漫的浮躁情绪，马云日前在阿里巴巴内部网站发表了一封信，主要针对的是入职不满3年的员工，但许多观点放在当前社会同样适用。在邮件中，马云再次强调了年轻人应该有感恩之心以及敬畏感，同时他也提出了自己的一些建设性的意见。

针对他看到的，“今天很多同事来了没有几天就开始指责和批判一切”，以及社会上弥漫的近乎于批判一切的声音，马云旗帜鲜明地表态称，“讨厌那些对昨天不感恩，对明天不敬畏的同事”，但他也对“今天年轻人的浮躁和做事说话的态度”深表理解，因为“我们都这么年轻过”。

同时马云进一步提出，“中国一直不缺批判思想，今天的社会能说会道的人很多，能忽悠大家的很多，但真正完善建设的人太少”，归之于一家公司的运营，马说，“公司其实缺的是把战略做出来的人，把 idea 变现的人。把批判变建设性完善行动的人！”他鼓励员工多看清自己，平静下来问自己三个问题“1、我有什么，我凭什么。2、我要什么。3、我必须放弃什么。”



他给年轻人提出一些建议，在三年时间里“认真按看，信，思考，行动和分享五个步骤”发展自己。

- 1.看。来公司先看，少发言。观察一切你感兴趣的人和事。从看和观察中学习了解阿里。当然最好带欣赏和好奇的态度去看。
 - 2.信。问自己信不信这家公司的人，使命，价值观……信不信他的未来。假如不信，选择离开，离开不适合自己的公司是对自己和别人最负责的态度。
 - 3.思考。假如信了，留下了就仔细想想自己可以为实现这公司的理想和使命做些啥。思考自己留在这个公司里，团队和工作有我和没有我，有啥区别？我们欣赏想当将军的士兵，但我坚信一个当不好士兵的人很难成为优秀的士兵。
 - 4.行动。这是最难的。懂道理的人很多，但能坚持按道理办事的人太少。行动是真正说明思想的。行动也是要有结果的。我们是为努力鼓掌，但为结果付费的公司。
 - 5.分享。经过看，信，思考和行动后，您的观点才真正珍贵，必须和新来的和以前的同事分享……我们期待的是分享性批判。
- （摘自《北京晨报》）

窝窝团：在危险的行业里生存

销售排名第八的窝窝团，突然改变素来沉默的作风，高调宣布融资2亿美元，启动IPO进程。仅仅两个月之后，据易观国际统计，窝窝团已经成为国内实力第一的团购网站，月销售额达到1.23亿元。

窝窝团这匹黑马究竟如何腾空而起？在战略上，窝窝团通过并购各个城市的区域性团购网站，得以快速扩张规模；在战术上，窝窝团采取深度区域化的放权管理，使得各地分公司更能适应国内多元化的地域消费习惯。在这股从多头到寡头的行业裂变中，窝窝团杀出的这条路，有其特殊的意义——旧的多头格局即将瓦解，新的寡头秩序如何建立？

连续创业者

1994年，26岁的山东日照人徐茂栋怀揣创造“中国沃尔玛”的雄心，在当地创办了“齐鲁超市”。当时超市在中国还是一个新鲜概念，徐茂栋的思维很超前。经过六七年的发展，齐鲁超市成了当地最大的连锁超市。但徐茂栋却发现“中国沃尔玛”的梦想几乎不可能实现。“每到一个地方开超市，都要跟当地政府各个相关部门疏通关系，每天都泡在酒桌上，太累了。”

1990年代中期，为了转型，徐茂栋抽调了部分IT团队到北京，希望

在IT领域寻找新的机会。1999年，徐茂栋借着这个北京分队打下的基础，成立凯威点告，专注手机无线广告平台。随后，他逐渐卖掉了齐鲁超市，将重心转移至凯威点告。2006年，分众传媒以3000万美元的价格收购了凯威点告成立分众无线，徐茂栋出任CEO，宣布全面进军手机广告业务。

两年后，分众无线凭借“点告”、“直告”、WAP等新产品的不断开发、效果付费模式的实施以及权威第三方监测平台的引入，迅速成为中国最大的无线广告运营企业。而徐茂栋则离开分众，创立了手机无线传媒公司百分通联，同时开始从事天使投资，投了中文在线等项目。

徐茂栋说：“现在做团购，正好是过去20年创业经验的整合。做手机无线广告是面对各个品牌企业，做超市是面对广大消费者，正好分别对应了团购网站的上下游。而做投资则打通了资本运作这条捷径。”

他的这种独特的创业经历，使得窝窝团的打法完全区别于其他竞争对手，成为行业里的一个异类。

第三种思路

中国团购网站的兴起，无不来源于效仿美国团购网站Groupon的模式。

2010年3月4日，饭否网被关停，沉寂半年后，王兴创立了美团网。14天后的3月18日，在网络视频领域受到优酷、土豆猛烈冲击的吴波，转身创立了拉手网。中国团购网站由此开启了一段狂飙突进的征程，不久后，各种团购网站如雨后春笋般在全国各地建立起来，整个行业鱼龙混杂，形成了“百团大战”的格局。

此时的徐茂栋早已关注到了团购这种新兴模式。怀揣这一思路的徐茂栋并没有轻举妄动，他仔细分析了行业格局。2010年4月，徐茂栋以投资人的身份开始走访全国各地的区域团购市场。

2010年10月，徐茂栋已经完成了对北京窝窝团、厦门闪团、广西好乐团、吉林美团、宁波汤团、上海团虾、济南0531团等20多个地方性团购网站的收购。它们汇聚在窝窝团的大旗下重新上阵，杀入战况激烈的“百团大战”中。这一过程仿佛当年分众收购各个区域品牌的重演。

目前，窝窝团的IPO正在按计划进行，很可能成为中国第一家上市的团购网站。43岁的徐茂栋说：“团购在中国还有很长的路要走，我过去做过10年超市，属于B2C；后来又做10年移动营销，属于B2B，在今天看来，过去的20年，我其实就做了团购这么一件事。”

（摘自《商界》王明勇/文）

深圳电商现关门潮 30%企业注册3年后死亡

在注册当年亡

来自深圳电子商务行业协会的数据显示，截至去年底，深圳市注册的电子商务公司就达3700家，而去年倒闭或转型的电子商务企业接近500家。“今年以来，深圳关门的电子商务网站比去年有增不减。”业内人士告诉南都记者。

深圳电子商务协会秘书长高圣涵透露，深圳只有20%左右的电子商务企业能持平或盈利，其面临的命运，与传统企业并没有太大的差别。统计数据显示，深圳市30%的电子商务企业注册当年就会死亡，30%的企业在注册三年后死亡，只有不到四成的企业能够成活下来。

B2C的艰难背后，是传统企业触网的力度不断加强。“我国电子商务已从基础网络、平台、工具建设、人气积累，进入规模应用阶段。谁先应用，谁先受益。2009年-2013年是中小企业网络崛起的最好的机会窗口。”被称为“中国网络营销教父”的单仁称，拥有品牌、资金、人才和渠道优势的巨型企业一旦全面走向网络，传统中小企业的机会窗口就慢慢关掉了。

“传统企业正面临网络转型的紧急关口，再不发力，注定将很快被新兴网络企业打败。”单仁表示，在未来十年的全球商业竞争中，网站，而不是办公大楼，将成为一个全球化企业最重要的标志和最重要的资产。

人才和观念依然是两大短板

对于广大中小企业来说，要真正掌握网络营销，有面临最大的两块短板，那就是人才和观念。深圳市市场监督管理局电子商务监管处副处长冯念文称，目前不少电子商务企业难以做大甚至难以生存，人才极度匮乏也是其中一个重要的因素。“懂商务的人不懂电子，而懂电子的人不懂商务。如何培养合适的电商人才是发展电子商务的当务之急。”

而另一方面，不少企业主认为，只要做个网站，买个百度竞价排名，就能做网络推广和电子商务了。而一旦发现通过这些手段没有什么效果，不少企业主的积极性又大打折扣，消极退缩到传统市场上。

单仁表示，要克服上述两大短板，就必须大力发展第三方的、系统

的、针对企业家和营销主管的电子商务培训体系，抢占第三方人才培训制高点。

记者获悉，为辅助中小企业进行网络营销，深圳市科工贸信委已确定，今年将采取电子商务大讲堂的形式，定时对相关从事电子商务的个人和企业，进行有针对性的培训。

观点 中国电子商务协会 网络营销推广中心主任单仁

网络要“去中间化”

小店主和大型B2C平台的网络零售，并非中国电子商务的主流。中国电子商务大发展的真正未来，在于数千万传统企业走向网络，在于拥有成熟产品和一定员工规模的传统企业向互联网营销转型。

随着人民币升值、人力资源成本不断上涨的无法阻挡的趋势，未来国内企业在开展对外贸易的时候，必须通过网络“去中间化”，直接对接国外客户、建立网络营销平台，才能获得理想收益。

（摘自《南方都市报》高凌云/文）

雷军：底牌不能随意出 不滥推小米手机

这样的“米粉”大约有50万，中国30万，全球其他地区还有20万。他们是雷军最大的也是唯一的希望，雷军试图依靠这些意见领袖来迅速让小米手机在市场上铺开。不过，小米手机并不是雷军的真正目的，小米手机只不过是 he 通向内心手机帝国的一个桥梁。

中国乔布斯

雷军的乔布斯情结在小米手机发布会上一览无余。粉丝的尖叫、教父式的布道、一件乔布斯式的黑T恤、一条牛仔褲、一双Angrybird的布鞋。

现在雷军已经把小米科技的所有资源集中在三个产品上：米聊、MIUI和小米手机——硬件+软件+服务。是的，雷军的目光从来没有离开移动互联网，未来小米所有的盈利模式几乎都会押宝在米聊上。

雷军的最终目标是让米聊成为手机端的QQ，现在的腾讯如何盈利，未来的米聊就有可能怎样赚钱。

狭路逢腾讯

小米手机诞生之日，已经成为小

8月16日，重量级“米粉”小乔请假自费从内蒙古飞到北京参加小米手机发布会。MIUI刚刚问世他就冒着刷成砖头的危险成了首批体验者——那个时候HTC—HD2还是民间版，小米的MIUI还有很多缺陷。发布会现场还有近700个“米粉”。雷军给小米手机的是业界独一份的游戏机级别配置：1.5G双核、1G内存、夏普防反光屏幕和1930毫安电池。

米与腾讯的交锋之时。就在小米手机发布的当天上午，腾讯无线部门推出了酝酿已久的QQ通讯录。

由于专业通讯录产品对智能手机用户具有很高的价值，因此QQ通讯录是腾讯无线业务系统仅次于手机QQ的重量级产品之一。

腾讯无线部门正在试图走出“手机QQ”这个客户端。腾讯3G产品部负责QQ通讯录的产品经理何竞透

露，这个产品在三、四月份立项，目前还处在一个基础功能开发阶段，但是用户数增长很快，用户已经过百万。

腾讯的开发者试图通过更多的有趣功能来吸引用户安装。不巧，这也是小米的目标。而在这个时候，刷了小米MIUI系统的用户就会发现，腾讯的QQ通讯录如果安装在MIUI系统上就比较“麻烦”：每一个电话、每一条短信都需要分别在小米系统里删除一次，在QQ通讯录里再删除一次。腾讯3G产品部总经理胡振东透露，这是因为MIUI操作系统没给QQ通讯录一种类似“许可”授权，其实这并不难。小米总裁林斌称，这涉及用户隐私安全，小米也曾经遇到这个问题。

事实上，米聊的对手并不仅仅在软件上。雷军显然认为这样的合作方式不够“保险”，要想让米聊在未来稳定发展，就必须让MIUI有更多的终端载体，尽管也有很多手机厂商来找雷军，不过MIUI每周都要升级，所做的终端适配工作太过巨大。因此雷军的唯一选择就是最大限度地卖出小米手机。

底牌

在雷军所有投资中，只有小米科技是他亲自参与创办的，其他公司只不过得到了他的资金。

除创始人雷军外，小米联合创始人包括原谷歌中国工程研究院副院长林斌、原摩托罗拉北京研发中心高级总监周光平、原北京科技大学工业设计系主任刘德、原金山词霸总经理黎万强、原微软中国工程院开发总监黄江吉和原谷歌中国高级产品经理洪峰。雷军笑称，小米手机也是谷歌+摩托罗拉的产物。

现在的雷军，投入大量工程师每周升级自己的MIUI，这不赚钱；他的米聊用户尚在积累阶段，也不赚钱；他的小米手机，拥有与苹果Mac air相当的速度和内存，毛利润却不到300元。

一位接近小米的知情者透露，HTC和摩托罗拉等相同配置的利润都在30%，而苹果iPhone则更高——小米手机效仿了苹果只出一款高端手机的做法，集中销量在一款手机上，把成本压到最低。

用雷军的话说，“小米不到万不得已不会滥用兄弟公司的广告资源，他们是我的‘底牌’。”事实上雷军的底牌其实还有那些发烧级粉丝。

（摘自《经济观察报》杨阳/文）

小超市“抱团”寻找新的生存空间

在诸多大型本土超市和洋超市的厮杀缝隙中，杭州3000多家小超市的这次“抱团”行为能否为它们寻找到的生存空间？

过去十年，杭州超市业巨鳄角力、鱼虾惶惶。在沃尔玛、家乐福等洋品牌与世纪联华、物美等本土大品牌联合挤压下，隐于社区、城郊的小超市艰难生存、遑论发展。

这一局面在7月份被打破，杭州北部软件园和余杭良渚镇中心，两个营业面积超8000平方米的购物广场陆续开业。这场破局大戏由3000多家小超市联合出演，而背后导演则是一个去年9月才新成立的民间组织——松阳杭州商会。

商会组建后第一件事，就是成立了名为“品全连锁”的股份制超市管理公司。近半年来，以“品全”为品牌的超市以平均每星期10家的开店速度在杭州疯狂生长。两大购物广场的开业就是“品全”推出的一大“力作”。

这不仅仅是一种建立在同乡情谊下的相扶相助，更是小企业在强大市场压力下，结伴求存的破局之法。

商会长叶洛华也是松阳人，从松阳杭州商会成立那一天起，他一直在游说在杭州开小超市的丽水人加入商会，“抱团”发展。为此，同时也是“品全连锁”董事长的叶洛华设计了三种合作方式：直营店、托管店和加盟店。托管的意思即投资商全权委托“品全”管理自己的超市，每月交纳一定数额的管理费；加盟店则只是加入“品全”旗下的配送系统。而对于收编的门店，商会会进行统一装修、更换店名。

一项明确的战略还在于，无论是品全连锁超市公司旗下的直营购物中心，还是托管在公司下面的门店，从地域分布上，都集中在杭州城郊接合部。一方面是城郊租金低，人工成本也更低；另一方面是更容易控制损耗，且管理成本也更低。这成为小超市商品价格比大超市低的资本。低价带来销售提升，规模带来成本降低。3000多家小超市整合后，按照叶洛华估计，一年营业额可达40亿元。

这种“抱团”行为看上去的确可以带来诸多好处。杭州主城区，诸多本土超市和洋超市厮杀已久，而从财力、品牌、影响力、管理团队上，小超市没有任何优势。相反，城郊结合部特别是农村市场，竞争相对较少，且消费群对价格更为敏感，价廉物美是首要考虑。

在叶洛华设计的这条整合思路下，所有商品由“品全”公司统一采购，统一配送，可以保证商品质量和食品安全。而且，由于城郊卖场租金相对低廉，成本降低，商品价格就能便宜下来，将区位优势转化成价格优势。

按照叶洛华的设想，只要小超市愿意，都可以被纳入“品全”旗下。不过，小超市想要“抱团”成功，关键点还在于能否搭建起完整的供应链条和配送体系。这也成为不少业内人士对这一行为的主要质疑点。“搭建完整的供应链是一个浩大的工程，不仅仅是信息管理系统上的整合，还包括资源上的整合，企业文化整合等。”

现实操作也还存在一系列问题。比如在“品全”的整合过程中，与小超市之间的合作方式尚不清晰，这在日后的发展过程当中极有可能形成很大的冲突。这一切的一切，尚待考验。

（摘自《商界财视网》陈华锋/文）