

警惕 给创业者的 十条糟糕建议

这些年来,我从各色人等处收到过不少非常糟糕的建议,我在这里列出我认为最了不起(也可以说最糟糕)的10条建议。

● **不要放弃全职工作:**如果我一直给人打工,那么我永远会感到失望。人们夸大了自己当老板的危险——特别是一个没有任何工作是铁饭碗的时代。幸运的是,我冒险做出了尝试,尽管意外很多,但我从未真正对这一决定感到遗憾。正如杰克·韦尔奇(Jack Welch)所言:“控制自己的命运,否则就会被别人控制。”

● **永远不要借钱:**除非你能获得某种形式的银行贷款,否则你不太可能让自己的企业真正成功。但有人告诉我,透支乃至抵押贷款都无异于犯下不可饶恕的大罪。当然,你可以选择维持小本买卖,或者设法增发股票和稀释你的股权,或者通过留存利润慢慢为增长融资。但如果你志向远大且无法停歇,那么我建议你结识各式各样的银行家,在项目合适时,问他们要钱吧。

● **不要进入餐饮行业,因为所有人都会破产:**某些行业以所有者和投资者的坟墓而闻名。在一定程度上,正由于这个原因,这些行业也孕育着巨大的商机。每个行业都会出现闲人、蠢人和外行,如果你有意愿努力工作,就能收获一些被忽视的回报。没错,我发现餐饮行业就是如此。

● **你可以相信别人:**不幸的是,一旦涉及到大量资金或真金白银时,你就必须慎之又慎。我曾在25岁左右遭遇了一次可怕的打击,当时我平生第一次被无耻谎言骗走了大笔金钱——这个人显然比我更了解不该相信人这一点。

● **利润为王:**从很多方面讲,这种言论并不明智。首先,现金远比会计利润更重要,因为前者是事实,而后者可能并不真实。其次,利润——尤其是短期临时利润——的重要性可能远远比不过市场份额、收入增长、净资产、流动性或者其它很多衡量企业是否成功的指标。我发现,遵循这一信条的个人往往事业都很平庸。

● **这已经是一个夕阳产业:**这样的话我听到过很多次,简直让我忍无可忍。在一些情况下,相关行业无疑已经成熟——但仍能提供巨大机遇。还有些时候,增长只是刚刚开始。10年前就有人告诉我,瓷砖行业已达到饱和,然而,时至今日该行业仍在持续扩张。

● **跟着激情走:**所有领域都在重复这条建议,但它可能让你陷入无穷的麻烦。对我而言,在开书店这个问题上,我的激情曾让我对显而易见的陷阱熟视无睹。我没有意识到,这个行业正日薄西山,迅速衰落。我更喜欢的行业是,你在享受的同时,仍可以保持纪律性和理性,因此不会迷失自我,把你的激情留在假期吧。

● **不要担心你的竞争者:**我合作过的每一位伟大的首席执行官都一直受到竞争对手的困扰。这些老板会研究竞争对手的每一项举措:产品种类、定价、营销策略、新招聘的员工——凡是你能想到的都要研究。有些企业家极其傲慢,声称自己的业务独一无二,因此竞争者不值一提,我对这种人向来深表怀疑。

● **不要与人合作:**我更喜欢与人分享这段旅程,而不是一个人逐猎。能力的结合以及与同伴一起做事的乐趣,会增强优势,并让工作变得更愉快。

● **要懂得知足:**不幸的是,这种看法缺乏洞见;创业精神永远不会满足,因为满足感来自参与这个过程,而不是实现某个固定的目标。创业不是一份工作,甚至不是一种职业——而是一种渴望。

(理)

放弃“丛林法则”,崇尚“天空法则”

马化腾:我们每天都“如履薄冰”

马化腾感言:

发展潮流的漩涡正在席卷我们,网络正在发生演变。过去,我们可以把网络解读为一种精英享用的新兴工具,它向用户提供的是接触传统精英文化一个更加便捷的通道,也就是说互联网是内容的传递者而不是生产者;现在则不同,每个人都可以成为内容的生产者,互联网作为一个社会形态的元素,正在为社会源源不断地输出新的内容、制造新的话题。

一个新的互联网时代即将到来。这将是一个鼓励分享、平台崛起的时代。靠单一产品赢得用户的时代已经过去,渠道为王的传统思维不再吃香。在新的时代,如果还背着这些包袱,那就等于给波音787装了一个拖拉机的马达,想飞也飞不起来。如何铸造一个供更多合作伙伴共同创造、供用户自由选择平台,才是互联网新时代从业者需要思考的问题。这个新时代,不再信奉传统的弱肉强食般的“丛林法则”,它更从崇尚的是“天空法则”。所谓“天高任鸟飞”,所有的人在同一个天空下,但生存的维度并不完全重合,麻雀有麻雀的天空,老鹰也有老鹰的天空。决定能否成功,有多大成功的,是自己发现需求、主动创造分享平台的能力。

在这个平台上,用户将是内容的主导者、分享的提供者。每个用户的知识贡献、内容分享,是这个平台赖以成功、赖以繁荣的重要保障。“少数人使用廉价的工具,投入很少的时间和金钱,就能在社会中开拓出足够的集体善意,创造出五年前没人能够想像的资源”。任何有意打破这种保障的行为,都将受到市场的惩罚。

从2010年年底开始,我就一直在思考,如何将腾讯打造成一个供更多合作伙伴自由创业、供更多用户自由分享的开放平台。这是一个“摸着石头过河”的过程,它需要腾讯内



腾讯董事局主席 马化腾

外都改变心态,用更加开放的大脑去迎接变革。这段时间来,我们已经拥有了一些经验,也总结了很多教训。无论如何,我相信,这是一条正确的道路。我也相信,坚持走下去,互联网新时代的曙光就在不远的远方。

马化腾语录:

以下为马化腾的经典语录部分整理:

- 1、不管已经出现了多少大公司,人类依然处于互联网时代的黎明时分,微微的晨光还照不亮太远的路。在这个行当里,不管一家公司的赢利状况有多么喜人,也随时面临被甩出发展潮流的风险。
- 2、一个新的互联网时代即将到来。

随着全球用户接触互联网的门槛变得越来越高,互联网用户数量变得更加庞大,它们将形成什么样的社会形态?我们又该如何顺应这种变化?而作为互联网的从业者们,该如何从中寻找自己的机会?我最深刻的体会是,在创业发展过程中,腾讯没有哪一天可以高枕无忧,我们每天都如履薄冰,始终担心某个疏漏随时会给我们致命一击,始终担心用户会抛弃我们。

来。这将是一个鼓励分享、平台崛起的时代。靠单一产品赢得用户的时代已经过去,渠道为王的传统思维不再吃香。在新的时代,如果还背着这些包袱,那就等于给波音787装了一个拖拉机的马达,想飞也飞不起来。如何铸造一个供更多合作伙伴共同创造、供用户自由选择平台,才是互联网新时代从业者需要思考的问题。

- 3、我就一直在思考,如何将腾讯打造成供更多合作伙伴自由创业、供更多用户自由分享的开放平台。这是一个“摸着石头过河”的过程,它需要腾讯内外都改变心态,用更加开放的大脑去迎接变革。这段时间来,我们已经拥有了一些经验,也总结了很多教训。无论如

何,我相信,这是一条正确的道路。我也相信,坚持走下去,互联网新时代的曙光就在不远的远方。

4、不要老觉得你的公司大了,其实如果看一个具体的业务,和其他任何公司没有任何的优势,所以一定要把这个心态压下来,像小公司那样灵活,才有可能获得成功。

5、20岁之前我是一个非常内向的程序员,可能管几个人小团队的头,跟在座很多开发者一样。我周围的人,我父母,包括我自己不认为我会开一家公司,管一个企业,因为怎么看我都不像这样的人。我唯一的资本是我写过几百万行C语言的代码,也接过几个项目。

6、我们在创业之前和之后我们都有阅读很多的文章,特别是来自美国硅谷的文章,我们也看到很多翻译者从美国硅谷翻译了很多当时创业的书,都非常励志,而且我们也非常向往。但中国的环境,确实觉得这个还很遥远,我们想第一步还是要生存,你出去怎么办,下一个月的工资和房租怎么解决,你一年内的收入来自于哪里。

7、我最近在微博上对乔布斯的逝世谈了一些事情,我觉得他是我的偶像,他在创新,科技产品和艺术上的结合让人非常感动,不知不觉觉得这个是你学习和奋斗的目标,我们要学习他很多创新的理念,对很多产品体验价值的要求,最终造出一个打动人的产品,让所有人觉得这个产品太好了。

8、互联网发展到现在其实是进入到了一个新的阶段,腾讯也是发展了十多年,发展中存在相当多的问题。

9、做企业不能只考虑自己。我们现在看到,一个企业,特别是互联网行业从非常幼小行业做了15年,慢慢成了比较好的企业,就要开始考虑未来产业发展的问题了。

10、互联网的发展是中国改革开放

的一个缩影,腾讯的成功有很多因素,但改革开放的历史机遇是我们最大的财富。如同打开了一扇扇大门,改革开放给了中国人重新打量认识世界的机会,也给了那些血液躁动的年轻人创业成长的机会。

11、互联网是个变化很快的行业,竞争非常激烈。我最深刻的体会是,腾讯从来没有哪一天可以高枕无忧,我们每天都如履薄冰,始终担心某个疏漏随时会给我们致命一击,始终担心用户会抛弃我们。

12、关于中国互联网的可持续发展,我还是要强调一个良好的产业发展环境的重要性,只有“阳光下的竞争及合作”,用户及消费者才能最终受益,产业也才能进入良性发展的轨道。

【点评】 “帝企鹅”新王国路在何方

“在资本市场上,我是一个企业家;在技术领域,我是一个工程师。”技术出身的马化腾更喜欢后者的角色,在他看来,一个“鼓励分享、平台崛起”的新的互联网时代即将到来,靠单一产品赢得用户的时代已经过去,渠道为王的传统思维不再吃香。

当腾讯游戏的Logo企鹅变成了Logo“TG”,就有业内人士指出,腾讯游戏此举意味着要淡化“QQ即时通讯软件”的品牌印象,树立属于自己给消费者的新印象。

中国网游虽走过了10年的发展,但还停留在最初级粗暴式增长阶段。尽管在10年间产值由3000万元上升至300亿元,但整个行业十分浮躁,行业决策者只是快速做产品、赚钱、上市、圈钱,并不在意网游产业需要承担的社会责任以及这个行业的健康发展,更无品牌观念可言。这种状况会导致中国网游整体水平下降,无法与国外同行竞争。

(汪洋)

创业者如何熬过 第一年走向成功

詹姆斯·阿尔图切

我在这里要说的是,你们这些新手真是幸运,有我清楚地告诉你们从创业的第一天要怎么去做。照着我说的去做,否则你很有可能失败。我是认真的,没有在开玩笑。

别随便招人。只有在你的绝望迫切需要帮手的时候才招人。首先要招的是自由职业者,这样你就可以随时解雇他们了。

持有现金。要是VC给你的公司投钱了,别管他们怎么说,都要把钱放在银行里,别一下子就装个大公司的样子出来。要想办法让你的潜在客户点头,哪怕你要免费帮他们做事。

最重要的一点:保持幸运。如果你不保持健康(身体上、情感上、心智上、精神上),你在第一年必败无疑。在失败上面我称得上是个专家。你坐的凳子要是没有上面那四条腿,你跟头是摔定了。我不善于跟进客户,但你必须得这样做。如果你有一个潜在的客户,尽快从电话转到会议,再尽快转到饭桌上。生意都是在饭桌上谈成的。

在你所有的闲暇时间里,为你的客户效劳。雇佣他们有智力障碍的侄子外甥,为他们的慈善事业出一份力,去他们做志愿者的地方做志愿者。

马上解雇那些态度消极的员工。有员工开始在楼梯间里抽烟并谈论你了。消极态度传染起来就和癌细胞一样,而摆脱癌症晚期的唯一办法是用激进疗法把坏的细胞给消灭掉。

如果有人想当你的销售主

管,只有在他们可以马上给你带来足够的收入和利润来支付他们的薪水的时候才给他们这个职位。招聘的人都是在浪费时间。

别订什么经销商协议。公司都在艰难销售自家的产品,没人会在乎你的产品或服务。或许第二年会有人在乎,但是在第一年,如果有人要替你代卖,你可以对他说:“没问题,先给我几个电话号码看看。”接着请参考上一段。

从竞争对手手上抢客户过来。他们一开始会对客户过度承诺并过度实现,然后他们就会让人失望了(或表现得和别人一样)。致电给决策的人(客户),提议帮他们做个不费多少钱的小项目,并超出期望地实现出来。一旦你的竞争对手最后让客户失望,客户第一个就会想起你。记住,最容易的新客户是你的老客户,然后是他们的朋友们,再然后是竞争对手的客户。

如果你照着上面的做,在你第二年的第一天里,你就会获得客户、现金流、许多熟人、为你两肋插刀的新朋友,你的个性也整个会改变。要是没做到,请回头再把上面所讲的重复做一遍,并保持健康(你发财了才不至于疯掉)。

【人物管窥】

詹姆斯·阿尔图切(James Altucher)是一位投资人、作者、程序员兼创业人士。同时也是资产管理公司Formula Capital的总经理,曾写过6本关于投资的书,最新的作品为I Was Blind But Now I See。此人经常会上写一些经验类的文章给创业者和投资人,文风幽默犀利。

激情创业点燃人生梦想

——北京万乐旺科贸公司CEO万旻的创业传奇

程冉

1996年,万旻顺利完成了技校的学业。当时老家泊头经济还不发达,工资收入并不高,大姐工作后每月的收入不过120元钱。“穷人的孩子早当家”,看着年迈体衰的双亲,想到仍在求学的妹妹,18岁的万旻毅然决定要勇敢地挑起家庭的重担——外出打工挣钱,只身一人离开家乡来到了人地生疏的北京大港。

在大港,万旻唯一能投奔的亲戚就是自己的姑姑,起初她住在姑姑家。可是,当时那个年代,每家的日子都不充裕,她的到来令姑姑家的生活更为拮据。懂事的万旻决定尽快多挣些钱能够解决自己的衣食住行,搬出去独立生活。

万旻上技校学的是电子电器专业,利用自己学习的打字本领在姑姑的帮助下她应聘到一家文印店工作,从打字员做起,起早贪黑,不分公休,力所能及地尽量多做事,凭着自己的勤奋、刻苦,学到了很多本岗以外的技能,打名片、印布标、刻字…样样精通,很快成了文印店的行家能手。一个月的试用期满,她拿到了260元的工资,老板多发了她60元的奖金,这让万旻欣喜若狂。她用自己的第一份工资,为家里所有人添了新衣服。正式工作之后,她更加努力,一个月下来,工资、奖金,加提成,挣了700多元,比一般的同事足足多出一倍。她开始每月拿出固定的收入供三个妹妹上学。

1998年2月,万旻开始尝试一份新的工作,到一家商贸公司做文员和财务工作。她很勤奋、肯吃苦、有能力,很快得到了领导的器重,不久升职为业务部经理。

2000年8月,一次改变命运的

机遇摆在了面前——她所就职的企业要进行改制,老板鼓励员工以承包的形式进行创业。是安于现状继续打工,还是把握机遇背水一战,万旻左右为难。

“一个人要是真有本事,就不能只想给别人打一辈子工,应该去搏一搏,闯出自己的一片天”。老板的话深深触动了她,于是,她用亲朋好友凑齐的5万元钱加上老板的资助承包下了当时一个办公用品商店。

公司开张花费不小,运作的资金从哪里来,正当万旻一筹莫展时,原来一直合作的供货商看准万旻的本本份份、正直诚信,承诺可以先供货后收货款。就这样,万旻起早贪黑地工作,精打细算地经营,凭着自己的胆识、智慧、勤奋和朋友们的大力帮助,她收获了人生第一桶金。

2004年,万旻又看准了干工程利润高空间大,于是顺势而上,创办了裕丰石化设备安装公司,不仅解决了部分下岗职工的再就业问题,而且安置了来自河北、泊头的120余名农村富余劳动力实现就业。事业小有成就的万旻,没有忘记生养她的故土,她有一个美好的愿望:希望尽自己所能带动更多的乡亲尽快富裕起来。

随着滨海新区的开发开放,如何解决中小企业融资难的问题成了百姓关注的热点。凭借着对商机的敏锐嗅觉,万旻于2008年年底投资200万元创办了奥丰中小企业服务中心,主要为企业提供投资咨询、企业整改、专业培训、融资推荐等全方位融资专业服务。公司成立至今,已先后成功融资近亿元,有效缓解了制约中小企业发展的资金瓶颈问题。

2008年6月,下属北京裕丰石化设备安装公司承接了福建某船舶厂船上的焊接和管道安装项目,万旻

向福建派驻了60余人的工程队伍,合作之初,公司取得了很好的经济效益。可是好景不长,2008年10月,金融风暴席卷全球,也使船舶制造业受到巨大冲击。危机是一块试金石,它同时考验着企业的社会担当。这期间,很多与船舶厂合作的安装企业在权衡利弊后相继撤出,福建项目负责人也多次打来电话建议万旻尽快决策。可是,万旻最终选择了与船舶厂同心协力、共渡难关。直到现在,她每个月要从总公司拨付十几万元去支付福建那边工人的开销。

在应对全球金融危机影响的大背景下,万旻以一种强烈的社会责任感,促进大学生就业创业。她不但承诺企业不裁员不减薪,而且还在扩大招聘人数,储备人才,积极服务青年就业、帮助青年创业。在大港区团委的支持与帮助下她目前所做的万乐旺青年创业超市加盟项目,已带动一批大学生实现就业。

在万旻看来,做企业一定要饮水思源,财富取之于社会,就要用之于社会。企业在为善的同时还可以提升自身的美誉度,是一种“善善相报”的良性循环。因此,多年来,她积极参与社会的公益事业,为清华大学困难学生、大港区孤寡老人热心捐助,为慈善协会、“抗震救灾”慷慨解囊、为文艺演出、体育竞赛提供赞助……然而却很少留名,很少张扬。她认为做善事不是为了炫耀,也不是为了让人感恩于你。她总挂在嘴边的一句话就是“我一个农村出来打工的小姑娘所以有今天,不单纯是靠自己的努力与付出,重要的是得益于方方面面的扶持与帮助,所以我要始终带着一颗感恩的心去回馈社会,回报每个给予我厚爱的人”。