



“如果有一天员工不需要我了,联合起来推翻我,我认为是好事。我认为这恰恰是企业成熟的表现。”

华为总裁任正非:员工推翻我是好事

据报道,华为技术有限公司总裁任正非最近说了这样一句话。“如果有一天员工不需要我了,联合起来推翻我,我认为是好事。我认为这恰恰是企业成熟的表现。”

任正非是一个怎样的人?他掌舵的企业今天发展到了什么程度?他说出这样一句话,难道真的不担心这句话有一天会变成事实吗?

在创业之前,任正非已经具备了创业所需要的所有东西,他等待的只是一个挑战或者说是“唤醒”。

为什么说他在创业之前就具备了创业所需的东西,这要从他的父母说起,任正非说他从来没有看到过父亲着急。都说巧妇难为无米之炊,而任正非的母亲程远昭却使无米之炊也可。她话不多,每做一件事都全心全意。任正非说母亲给他很强的启示:无事心不空,有事心不乱,大事心不畏,小事心不慢。这使得任正非性格中有一种独特的平静。在他看来,多话常常是一种干扰,干扰了那颗做大事需要的静心。

任正非的父母给了他无尽的爱,以至于任正非在后来对员工的评判标准中,孝顺放在首位。任正非今天的成功得益于他对员工的尊重。任正非在华为实行的全员持股计划,实实在在地送到了每一个为华为的发展作出贡献的员工身上。

当四通集团联合创始人段永基造访华为时,段永基问任正非有多少股权,任正非回答:“我占的股份微乎其微,不足1%。高层加起来3%吧。”于是段永基说:“那你有没有考虑到,你们只占3%的股份,有一天别人可能联合起来把你们推翻,将你赶走?”任正非回答说:“如果他们能够联合起来把我赶走,我认为这恰恰是企业成熟的表现。如果有一天他们不需要我了,联合起来推翻我,我认为是好事。”

【新闻人物】

任正非

任正非,1944年10月25日,生于贵州省安顺地区镇宁县,居七兄妹之长。中学毕业后在重庆建筑工程学院(现并入重庆大学)暖通专业学习。毕业后参军从事军事科技研发。后创立华为技术有限公司,现为华为技术有限公司总裁。2011年任正非以11亿美元首次进入福布斯富豪榜,排名全球1056名,中国第92名。在《财富》中文版第七次发布中,位居“中国最具影响力的商界领袖”榜单之首。

(摘自《中国广播网》)

韩寒的商业账本

“今天,我真的是被逼无奈了——我决定把《三重门》的手稿出版成书——400多页的手稿为一本,再赠送一本200多页的笔记本。笔记本里有一些我全新的文字给大家助兴。共700页左右,该书的套装售价为人民币10元。是的,你没有看错,只需要10元,你就可以得到接近700页的两本套装哦,厚度超过6厘米哦。”2012年1月25日,“方韩文战”的火药味儿越来越浓,韩寒在其博客上说,《光明与磊落》——即《三重门》的手稿再版日定于2012年4月1日,以纪念我的偶像张国荣先生。

韩寒悄然宣布这一消息,这本带着极大商业寓意的《光明与磊落》究竟是“文斗”的产物还是早有预谋?韩寒新书是否为营销炒作?10元定价背后又有着怎样的商业价值链?

他不是一个人在战斗

“贝榕书业”4年付给韩寒版税达1700万元人民币,2009韩寒代言凡客广告费达500万元,2011年雀巢咖啡代言费超千万元。

就算大赔本,万榕书业还要为韩寒出版《光明与磊落》,这种不按商业规则出牌,不仅是为“挺寒”,或许有着更大的商业利益可图。

事实上,韩寒和路金波的初次合作可以追溯到2002年,当时路金波

韩寒更是“商业韩寒”。无论结果,这场文战,韩寒都人气大增,韩寒的商业价值“被炒高”。



打算出版韩寒的小说改编漫画,授权费5000元。2002年,网络泡沫中,“榕树下”解散,路金波成立“贝榕书业”(万榕书业前身),主要经营线下出版,并积极聚拢一批畅销作家,而韩寒几乎成为最早和贝榕书业签约的作家。随着贝塔斯曼全面退出中国图书市场,路金波与其合同到期分道扬镳,带着旗下韩寒、安妮宝贝、沧月、蔡骏、张悦然、孙睿、安意如等另起炉灶,于2008年与辽宁出版集团合作

成立了新公司“万榕书业”。

在“贝榕书业”时代,韩寒的《一座城池》,首印80万册,得200万元版税,而随后几年韩寒的《光荣日》也获得280万元版税,再加上《他的国》等12本书,路金波4年内付给韩寒的版税就达1700万元人民币,而贝榕书业则在此过程中一跃成为国内最赚钱的出版商之一。

事实上,韩寒从来就不缺商业价值,而被方舟子等人的质疑炒作反倒

更是红得如日中天。而路金波在采访中表示,将和韩寒通过《光明与磊落》再续前缘,并还会将这样的关系延续。这就解释了为什么即便是赔钱,路金波也会“由着韩寒的性子为所欲为”。说白了,在路金波眼里,韩寒不仅仅是“作家韩寒”“公民韩寒”,更是“商业韩寒”。

韩寒的商业价值

总计700多页的《光明与磊落》套装,依照现在的出版价格来看,如果走传统渠道,按定价的4~5折将书批发给书商,这就意味着定价的15%~17%将支付印刷费用,20%支付制作费,出版商赚钱机会相当微薄。

万榕书业总经理路金波在接受记者采访时也大呼“亏本”,他向记者分析道:“一本书如果按印张定价法,那么8个印张也就是256页定价27元,10个印张320页则定价35元,而韩寒这本书则多达700页,而且分装成两册,那么定价应该在80元才差不多靠谱。然而,韩寒本人要求定价10元,其实整个书的成本大该在10~16元之间,如果我们6块钱卖给当当,中间的差价就只能我们来补,怎么做都是亏。”然而,面对这单铁定亏损的买卖,路金波似乎并不犯难。“亏就亏吧,韩寒这次不要版税,另外亏的钱都从接下来的合作收入里划

出。”路金波一席话,颇有几分无奈,却又态度坚定。他不仅是韩寒系列图书的出版商,也一直是韩寒的代言人,也是这次“方韩文战”的挺韩方。

光合作用原品牌部负责人杨函憬告诉记者:书籍的策划从商业寓意上十分“寒范儿”,眼球度非常高;另一方面,韩寒的主战场不在微博,而在传统的纸质媒介,而且韩寒图书的购买群体一直以中学生为主,以10元低价附赠笔记本的方式吸引购买,不光能争取最大的粉丝援助,更有可能进一步拓展产品品类,带动其他相关产品销售。”诚然,韩寒在同篇博客中,也表示,不光《三重门》手稿出版成书,他初中发表的文章、参加比赛的文章,将成为他的第二本书,而且都有手稿。

《光明与磊落》暗合了韩寒在博客上的自白“光明磊落之人”,几乎一夜之间所有网民就都知道韩寒要出新书了!

截至记者发稿,“方韩文战”还在进行,而在苹果商店里,名为《韩寒作品全集》的App Store在1月25日上架,售价12元,却无法挡住寒粉们的热捧。而在威锋网上,有关韩寒作品的电子书下载排行一跃成为下载榜首。无论结果如何,这场文战,韩寒都人气大增,韩寒的商业价值“被炒高”。

(摘自《中国企业家网》)

2012 创业必须关注的几大趋势

Batebait 是一家为创业公司提供早期用户的网站,其发布后的仅6个星期内,就拥有了700家创业公司和3000名早期用户,取得了阶段性的成功。作为该网站的创始人CodyBarbierri,在《In2012:Earlyadopters,startuptrendsandtheimportanceofdesign》一文中分享了其成功经验,并对上述问题给出了分析与解答。

早期用户对创业公司至关重要

拥有一定的早期用户,对于创业公司的生存及未来发展至关重要。那么什么是早期用户呢?“他们和技术充满热情,愿意尝试任何新鲜事物,他们会给创业公司带来建设性、有触动的反馈,而不是单说‘我喜欢这个产品’或‘我不喜欢这个产品’。我们的目标就是帮助这些早期用户寻找新的创业公司,同时为创业公司收集他们的反馈信息。”CodyBarbierri表示。正如BetaBait,它拥有创业者和早期用户,这些用户可以不断地提供反馈意见,以使该公司的服务越来越好。

那么让早期用户提前测试产品,有什么优势和劣势?

“优势是,他们都是技术达人,充满激情。他们不会对产品仅试用一次,而会反复使用。他们热衷于提供反馈意见,这对创业公司改进产品是十分有利的。”CodyBarbierri认为。同时他也强调要特别注意一些早期用户提出的消极反馈。要有保留地采纳这些反馈意见。创业公司终究是你自己。

创业公司吸引早期用户,应具备的特征和特性:

●名字代表一切。“如果你的创业公司有一个好的名字,那你就成功了一半。”Barbierri表示。

●切实解决一个实际问题。创业公司应该做一些可以深深吸引早期用户眼球的事,而不是单单地把用户聚集起来。

●精彩的语言表达。“一些创业公司经常发布一些格式凌乱、句子冗长,甚至不知所云的信息。这很让我惊讶。”Barbierri说。在发布消息时,要多想想你的潜在用户,想想如何表达才能吸引他们试用你的产品。

创业者应注意的几大创业方向

●创业者仍在不断创建新的社交网络

CodyBarbierri提出社交网络类创业公司在Batebait中占有最大比

例。他发现尽管消费者表示除了Facebook或Twitter之外,不再考虑其他社交网络产品,但创业者仍在不断创办新的社交网络服务。“我猜想,这些创业公司仍在尝试在该领域占据一席之地。”CodyBarbierri说。

●专注于B2B的创业公司呈上升趋势

最值得提出的第二大类是和商业相关或B2B类创业公司。“伴随着越来越多的企业追求大量的消费者、用户,那些具有更好盈利模式及更大成功机会的细分领域将成为这类创业公司的专注重点,比如会议组织、云主机及游戏开发平台等。”Barbierri认为。毫不惊讶,早期用户也会对此类创业公司做出积极的反应(在技术上BetaBait就属于这类)。他解释说,“他们都有工作,除了个人应用外,他们还会寻找可以帮助业务更容易运转的商业应用。”

●游戏类创业公司在哪里?

如果说BetaBait上缺少一类创业公司,那就是游戏类。Barbierri认为产生这种现象的原因可能是在线游戏的过度泛滥。创业者害怕在AppStore或安卓市场中遭受损失而失败,更何况该生态圈中已有多家具有大量资金流的巨头企业了,如Rovio、Zynga和PopCap。

打开视野,我们应该留意哪些创业公司?

这个问题现在很难说,毕竟刚进入2012年。Barbierri建议下面三个企业可以多关注一下。

CardScan.Me:这是一个Android应用,不久将发布iPhone版本。通过二维码,你可以方便地与其他人交换虚拟名片。

GiftSimple:用户可以在GiftSimple上创建自己想要的礼物清单,利用Facebook网站,让其中的好友为自己分摊礼物成本。用户不仅能够获得很多高价礼物,出资的友人们也完成了一次有意义的购买行动。现在该领域已在很多竞争者,而GiftSimple通过整合Facebook,使团体合资购买礼物更加容易。

Tubalr:“YouTube上有大量垃圾视频,用户通过利用Tubalr收听上面的音乐会变得超级简单。”Barbierri表示。利用Tubalr,用户可以在没有任何干扰的环境中观看YouTube上的视频。用户可以注册一个账户,来保存他最爱听的音乐。

(摘自《Insider》)



行业巨头、美国上市公司副总裁是个“85后”青年,这或许令人吃惊,但已在网游业发生。

巨人“85后”副总裁亮相 史玉柱欲抢页游先机

巨人网络近日引进了动网先锋前总裁吴萌,他将担任巨人网络副总裁一职,负责网页游戏产品规划及研发工作。吴萌也成为巨人网络首位“85后”副总裁。

这次“挖角”行动可谓隐秘。1月份游戏产业年会在西安召开期间,巨人网络总裁刘伟就曾透露,巨人将会大力推进管理层的年轻化,“不久会出现85后高管。”这被当做一次举例表态,并未引起业界注意。随后,春节前人们从巨人高管微博上史玉柱夜宴管理层的照片中发现了吴萌的面孔,这宗跳槽案才露出迹象。

经历丰富的80后

年仅26岁的吴萌经历可谓丰富。这位巨人网络最年轻的副总裁于1999年便开始接触互联网,2000年开始的两年间创办经营了一家周杰伦歌迷会网站;2006年获得风险投资,创办一家web2.0网站。2007年加入动网先锋,并于2008年开始成为这家公司转型成网页游戏的关键人物。担任总裁职务的吴萌同时兼任该公司游戏制作人,负责公司产品的规划及研发,参与设计推出了《商业大亨》、《富人国》、《超级明星》等一系列产品,在业内广受赞誉。

这几年刚好是网页游戏的爆发成长期。数年前这一行业还默默

无闻,而今易观数据预测2012年网页游戏市场规模将达到78亿元。

巨人显然也想分享盛宴。其实他们在页游领域布局也已有三年,据公开信息,巨人旗下至少有两家子公司投入其中,分别为运营《黄金国度》的巨合网络及上海文化广播影视集团(SMEG)旗下公司入股的公司浩基网络。

不过相比此前擅长的MMORPG客户端游戏,巨人的网页游戏业务进展并不算大。据接近巨人网络的人士说,巨人高管曾在公司内部表示,这是因为合适的人才和团队还没完全到位,“在松江(巨人上海园区)必须要有这样的人才行。”

这与巨人CEO史玉柱的管理、决策思路有关。他曾在公司内部坦承其管理思路曾受柳传志影响,并多次强调其“因人设事”观点。现在看来,引吴萌加盟,也应该出于这样的逻辑。

长江后浪推前浪

熟悉吴萌的人士说,吴萌此前的职业经理人生涯证明了其作为优秀游戏制作人的能力和经验,同时个人站长出身也使其拥有丰富的渠道资源。

另一位熟悉巨人的人士也说,巨人引进吴萌显然是看中上述资

源,展示其不拘一格求贤若渴的姿态,并希望借此吸引更多优秀制作人和技术团队。他认为,显然这标志着巨人认为全面发力页游的时机已经到来,后续将会重点开拓这项业务。

巨人网络官方也强烈抒发其渴求。刘伟说,网页游戏是巨人网络实现二次腾飞的机遇。“7年前我们研发《征途》,赶上了MMORPG数年爆炸性增长的机遇;今天我们的站在网页游戏的机会面前,这又是一个全新的机遇与转折点。”

她认为,网页游戏领域目前仍未出现百万级精品大作,有着很大的机遇。同时,页游制作、推广门槛也不像MMORPG那么高,有利于更多年轻游戏制作人抓住机会,成就新一轮创业热潮。

值得注意的是,年轻也是吴萌被巨人看中的因素之一。他加盟后巨人高管层年轻化梯队层次更为明晰。CEO史玉柱、总裁刘伟、副总裁汤敏为“60后”;主管MMORPG主营业务的副总裁纪雪峰是“70后”;去年从盛大挖来的副总裁彭程是“80后”,而吴萌则是“85后”。

史玉柱此前曾在微博上公开强调要更大胆地起用年轻人,推动管理层年轻化,“长江后浪推前浪,这世界属于年轻人的,不退休就被拍昏在沙滩上。”

(摘自《第一财经日报》)