

为你的创业点子“非法集资”

当工程师埃瑞克·米基科瓦斯基(Eric Migicovsky)打算生产一种能显示 iPhone 来电显示和短信的手表时,和千千万万个创业者一样,他想通过风投来支持自己的伟大创意。但风险投资家们对这种名为 pebble 的手表毫无兴趣。

幸运的是,埃瑞克在名为 Kick-starter 的网站上获得了支持。这个创立于 2009 年的网站是纯大众化的“慈善业”,慈善的对象就是向那些富于创新的项目投资,哪怕是对风投规则一点不懂的普通网民,也可以支持他们感兴趣的创意计划,比如埃瑞克的项目,个人投入 99 美元,未来将得到一块 pebble 手表作为回报。

三年前,Kickstarter 的创始人在他纽约的客厅里想出了这个点子, 他的计划是改变人们创建企业的方式。Pebble 手表是最新也是至今金额最大的例子。埃瑞克的创意放到该网站上不到两个钟头, 他和创业的同伴们就筹到了他们需要的 10 万美元。

该网站的运行模式也很简单而有效:有创意的人把自己的项目内容以及价值介绍到网站, 并且提出希望获得集资的数目。而认为该项目有价值的人就可以出钱, 人数和投资资金不限。而且,每个项目成功实现后,Kickstarter 也会在展示中显示出资人的名单,让他们更为自己的投资而感到有价值。

尽管,网站一开始只是为了了一些类似婚礼广告、帆船环球旅行等别出心裁的古怪项目筹集资金,但项目很快就延伸到了视频游戏制作、专题片拍摄和一些有趣的新玩意儿。Pebble 项目在网上募到的资金相当于平时一家年轻公司两轮风投所得。

廉价的网页服务, 较低的准入门槛,Kickstarter 给习惯把所有权交给风投的企业家们一个新机会。埃瑞克和他的同伴们至今拥有自己公司的所有产权。宾夕法尼亚大学沃顿商学院教授大卫·许认为, Kickstarter 被证明是可以取代传统的成立公司的方式。“在这里,你能吸引一个对你的计划有兴趣的用户群。”他说。一些类似网站也应运而生。Crowdfund 可以帮助你海难度度假;Gambitious 则服务于独立游戏开发商。

但 Kickstarter 无疑是最大的。到今天, 它已经为 2 万个项目筹到 2 亿美元的资金。但也有人对其能否代替传统的风投模式表示怀疑。他们认为,年轻的、没有经验的创业者需要顾问、辅导员和系统的支持。一个创意项目跟一个过硬的产品有本质的区别,如果把两者弄混,将是非常危险的。但 Kickstarter 的创始人认为, 他们在项目和商业间画了一条明确的分界线。“我们让投资者明白他们在帮助一个项目, 然后他们会有回报。”

(环其)

上世纪 70 年代,他是赫赫有名的“白卷英雄”,并成为“政坛新星”;80 年代,他在监狱度过 10 余年的光阴;90 年代,他开始创业之路;20 年过去了,他已积累上亿身家。张铁生的人生经历和创业史令人关注。

张铁生:从“白卷英雄”到“亿万富翁”

尽管张铁生一再强调自己只想过普通人的生活,但他的人生注定要与时代绑在一起——不同历史时期,他都备受社会的瞩目与争议。

5 月 17 日晚间,证监会官方网站发布的禾丰牧业招股说明书中,公司第五大自然人股东:张铁生,特别显眼。作为禾丰牧业原始股东,张铁生持有该公司 3200 多万股。公司若顺利上市, 张铁生身家估计将超过 3 亿。

这一次,张铁生似乎从公众的眼中消失了——近日,记者经过多重渠道试图采访张铁生本人,但得到的回复均是他人在国外。

他是那个时代需要的典型

“其实,并非白卷,从某种角度来说,张铁生是那个时代需要创造的一个典型。”曾写过《文革时期的特殊高考:炮制“白卷英雄”始末》的张淑燕告诉记者。

这篇对张铁生人生起伏有着扎实采访的文章刊登在《文史参考》第 11 期。

1968 年 10 月, 从兴城县初中毕业后的张铁生,来到本县白塔公社枣山大队插队落户。凭借一向突出的表现, 张铁生当上了生产队小队长, 1973 年,正在辽宁省兴城县白塔公社枣山大队插队的张铁生被推荐参加大学考试, 这并非真正意义上的高



考。

那一年,张铁生 23 岁。成绩一公布: 语文 38 分, 数学 61 分, 理化 6 分。虽然成绩比较差也非“白卷”,却因试卷背面的一封信改变了一生的命运。张铁生一夜成名,成为白卷英雄。

1973 年,张铁生顺利地被铁岭农学院畜牧兽医系录取。1975 年,第四届人大在北京召开,张铁生当选为全国人大常委。

在文革这一特殊的历史时期,张铁生频繁参加社会活动, 四处作报告、发表文章,不遗余力地在政治舞台上表演,为四人帮大造舆论。张铁生已然成为江青集团的马前卒,被绑在四人帮的战车上,再也无法左右自己。

文革结束后, 他被定性为帮派体系骨干分子、新生反革命分子。

1983 年 3 月 23 日, 锦州中院开

审张铁生反革命案, 判处他 15 年徒刑(刑期从 1976 年起计)。1991 年 10 月 16 日,41 岁的张铁生刑满获释,回到社会。

出狱第二年开始创业

出狱后成家的张铁生一时并没有找到工作,张铁生曾想回到兴城办一个私人诊所。可是,由于没有专业技术职称,他打听了半天还是不能办理工商营业执照。

在妻子董礼平的介绍下,张铁生认识了金卫东,金卫东曾是董礼平的学生,毕业后下海在正大康地(深圳)有限公司做预混剂(畜牧饲料)销售, 1992 年又受聘于北京康地公司担任东北地区经理。

金卫东将张铁生介绍到辽宁省鞍山市辽河饲料公司。

张铁生在这家当时辽宁最大的

饲料公司一个工厂办公室当一名小职员,主要任务是干一些杂事。有了工作,张铁生他不再自卑,甚至连说话的声音也提高了。尽管那时他在办公室里只是一个跑腿腿的小职员,可他仍然十分投入。

1992 年秋天, 在打开市场的同时, 张铁生便学习市场营销知识,所学运用到实践中,取得了意想不到的效果。半年后,沈阳办事处的业绩从最开始的零销售迅速上升为几十万吨的销量。

次年 4 月,由金卫东、张铁生、汪洋和丁云峰四人控股的天地饲料公司成立。

1995 年 6 月 18 日, 张铁生先前的合伙人金卫东等人在沈阳正式注册成立禾丰牧业股份有限公司(后改为集团公司)。于是,1998 年初,天地饲料公司正式并入禾丰公司,张铁生和合伙人汪洋(后来撤股)以参股 10% 的形式,进入禾丰公司的管理层。

根据禾丰牧业招股书, 截至 2002 年 5 月 31 日, 公司前身沈阳禾丰净资产不足 2400 万元。当时张铁生虽然持有 20% 的股份, 但有 9% 的股份是代持预留股权激励股,归他本人所有的只有 11% 的股份。如此算来,张铁生当时所持股权对应净资产不到 270 万元。不过,到去年年底,禾丰牧业净资产已将近 136 亿。张铁生 68% 的持股比例对应净资产达 9000 万元。如果上市,张铁生的身家将更

加惊人。2011 年,禾丰牧业每股收益为 0.57 元, 按主板平均 20 倍的发行市盈率预测,禾丰牧业的发行价在 10 元左右,张铁生所持股票将为他带来 32 亿市值的财富。

“白卷英雄”股票敢不敢买?

尽管通过 20 年努力, 张铁生早已成为财富大亨,但此次禾丰牧业的上市因为他的股东身份备受关注与争议——白卷英雄的股票该不该买? 这也成为近两天微博上的热议话题。

投资者们对白卷英雄持股公司冲刺上 IPO 褒贬不一。支持的人认为,三十年河东三十年河西,时代的弄潮儿,总有他的机会。还有人联想到了前些天对炒股者的调查——学历越低者炒股收入越高。

凯波在微博上称,部分投资者认为,张铁生的出现影响了当年大学的招生路线,导致考分越高越没有学校敢要,害了多少人? 这样的股票上市,绝对不敢买。

还有投资者认真对禾丰牧业的经营状况做了认真研究发现,近 3 年禾丰牧业扩张较快,但其净利增长率未能与营收的高增长相匹配, 旗下 22 家子公司有的亏损有的仅实现微利,公司存货占流动资产的比重也高于同行平均水平数个百分点。

“白卷英雄”股票敢不敢买? 好不好卖? 应该很快就有答案的。(体明)

王利芬:创业中的陷阱往往以不经意的方式显示

优米网创始人王利芬认为,有七种人能最后享受到创业果实: 第一,能始终跟着公司一起成长的人。第二,对公司的前景始终看好的人。第三,在公司不断的探索中能找到自己位置的人。第四,为了公司新的目标不断学习新东西的人。第五,抗压能力强且有耐性的人。第六,能为公司大局着想,部门利益服从公司整体利益的人。第七,则是具有较强合作精神的人。

以下为王利芬的经典语录部分整理:

1、在听到任何言之有理的观念和做法时千万不要盲目地跟随,而是要把自己的情况研究透了,然后找到人家所说观念和做法的前提,没有嚼烂的东西不要下咽,这是向先进学习的一个心得,供大家参考。

2、生活和事业中的陷阱,都不是以令人憎恶的狰狞的方式显示,它往往在不经意时以各种你根本想像不

到甚至披着温柔的面纱出现,越让你浑然不觉你越没有逃脱的能力。

3、许多人(包括我在内)之所以每天都很忙,是没有把最重要的问题也就是问题的实质想清楚,把方向想清楚,结果,越忙事情越多,越忙越乱。没想清前还不如发发呆,不如把事情真正想清楚。

4、永远不要把一件事情的关键部分依靠在一个你并不十分可控的地方,那种危险相当于把你每天都从一个随时可坍塌的桥上走过,而你以为桥是结实的。

5、只有真正分析透找到了过去做成和做败事情的关键点,你未来做类似的事才会再胜,没做做过的事情才能败得不那么惨;反之,做相似的事也会败,做新的事情会完败!

6、当作家不在文字和生活体验上下功夫,当艺术家不在其艺术本身追求,当学者没有自己独特的观点,当企业家不在产品和战略布局努力,当



◎优米网创始人 王利芬

运动员不在训练上投入,而是用五十分功夫在专业, 五十分功夫在向权势靠近, 的确短时间会崛起可能还会显赫,但长期下来会被时代淘汰,这是

社会趋势所决定。专业型都在此范围。

7、过上好日子路径千千万,继承遗产、嫁人、攀上皇亲国戚或权势、丧失尊严、算计别人、走黑道等等都能过上好生活;但靠奋斗、百折不挠、才能、创造创新等等过上好生活才能真正体会成长的快乐、能力的获得、对事物本质的认知、精神境界的升华,且阳光地生活;这也回答了为什么全世界尊敬后者而不是前者。

8、与人相处:(1)不要暴露你与别人的矛盾, 因为一定会被人利用。(2)不要说不帮你的人的坏话, 因为下次帮你的机会你也毁了。(3)不要在人家婉拒之后还要求人家帮你, 因为那样都没面子了。(4)不喜欢某些人不想说好话也不必说坏话, 因为除情绪上的些许痛快后患无穷。(5)不要追问问一些人家不愿说的事, 这只会让人家防你防得更严。

9、污染的天空中很难有好心情,

也不会有创新能力,这样的环境如果没有真正得力的措施出台是很难有所改善的。不要再争什么美国使馆的数据还是中国的数据,不用看什么数据,看看整个北京城的天就知道是个什么情形。

10、做成事情都是有过程的, 所不同的是,你用怎样的方法来解决这个过程中出现的问题;有过程需要花一定的时间是个常识,但这个常识常常会被忽略。

11、仔细想来,许多人所做的一点被认可的事情,无不首先是因为百分之百地努力认真以及在最困难的时候坚持下来并不断优化方法的结果。

12、人性向善需要教育,需要心灵被洗涤。什么是洗涤心灵的东西? 美的东西,艺术的东西,宗教的东西。没有被上述几种东西洗涤过的常常会呈现出粗糙的心灵特征。

(以上语录均摘自王利芬个人微博)

陈文波:创业八年 小代理赢得大品牌

□ 特约记者 方令航

目前,来自浙江金华、衢州两地区县及乡镇家电商场的 100 多名经销商代表齐聚金华,参加“金华宏阳电器成立 8 周年盛典及阿里斯顿新品发布会”,作为金丽衢家电营销中心,金华聚集了数百家家电厂商,而 2005 年创立的“金华宏阳电器”,不仅赢得华帝、苏泊尔及阿里斯顿三大著名品牌的代理权,把这些产品铺进金华、衢州两地区区域市场前三强的同时,“宏阳电器”也成为区域家电代理商中最具潜力的佼佼者。

短短 8 年时间,“宏阳电器”在浙中西区域就取得了如此卓越的成绩,白手起家的小代理商,如何赢得著名品牌的一级代理商?“宏阳电器”总经理陈文波,向记者讲述了他创业 8 年来的感受与经验。

10 年前, 陈文波刚参加工作,进入新科空调金华营销部当了一名业务员。初入家电行业,陈文波谦虚、勤奋,他走遍了金华、衢州各乡镇,遍访当地经销商,协助他们做推广搞促销。陈文

波坐公交车一家一家地走访, 看商家的产品是否适合当地市场, 考察商家对新科品牌是否重视, 最后再进行价格、代理政策等多方面的指导。在新科空调与终端经销商一起摸爬滚打,陈文波与他们建立了深厚的感情和友谊。

精细化深耕金衢市场

2005 年,陈文波辞去在新科的工作,创办“金华宏阳电器有限公司”,成为苏泊尔小家电的金华代理商。第一年租用别人仓库,四处布点打市场,一年忙下来全部销量只有 100 多万元。

随着家电企业渠道扁平化的改革,一些地区的省级代理被取消,由地区代理取代,代理网络愈加复杂,企业更看重代理商的销售能力,特别是中小企业对代理商的依赖性加大。代理苏泊尔小家电,精细化深耕金衢市场,陈文波积累了经验和人脉。这时正好广东华帝厨卫准备加大开拓浙江市场,陈文波一举拿下“华帝厨卫”的区



◎陈文波(右图)与张振勇在探讨热水器新品走势。

域代理权。随后,“宏阳电器”革新营销模式,率先在金华八一南街开设“华帝厨卫体验馆”,迅速打开市场,消费者接踵而来,经销商也有了更多信心。陈文波组织业务人员大力开发、拓展市县及乡镇的优质家电销售商, 不仅顺

利进驻了金华本土家电的第一品牌四通家电,并在苏宁、国美、五星等连锁商场得到延伸,使华帝厨卫顺利地在金华、衢州开花、结果。到 2011 年,“宏阳电器”销售额已经突破 3300 万元,并锻炼出了一支能吃苦耐劳、善打拼的营

销团队,连锁店、团购、专卖店三管齐下,成为金华众多家电代理商中的翘楚。

“宏阳电器”依托华帝、苏泊尔两大品牌,在金华家电业站稳了脚跟。随着市场进入者的增多, 市面上的品牌数量急剧增加, 代理商对品牌的选择也比以往更加谨慎。2012 年初, 家电行业面临严重库存、出货不畅的行业危机。中国电热水器第一品牌阿里斯顿,在浙中西的市场拓展也不容乐观。经过双方多次接洽,“宏阳电器”成为阿里斯顿新的代理商。

三大品牌助力“宏阳”

随着后金融风暴的到来, 我国楼市及实体经济均受到较大影响, 家电行业也遭受巨大危机。阿里斯顿热能产品(中国)有限公司浙江销售经理张振勇告诉记者, 以往大品牌作为强势品牌,更多考虑的是渠道的“控制力”, 因为生产企业已经完成了 80% 的市场工作, 需要代理商完成的只有不到

20%, 代理商更像一个搬运工提供物流和资金转移平台。但“宏阳电器”却有出色的渠道拓展能力, 帮助阿里斯顿开拓新的市场空间。

家电行业经过多年争夺, 竞争已趋白热化, 再加上近年来市场环境的逐渐恶劣, 家电市场更是雪上加霜。无论是生产企业, 还是代理商, 日子越来越不好过。“宏阳电器”一直坚持厂商资源整合、风险共担、利益共享的区域代理营销模式, 符合市场趋势与需求, 特别是全面实施的专卖店战略, 更是切合实际终端网络的建设。“宏阳电器”团队始终将诚信作为生存的根本, 倡导员工、促销员讲信誉, 言必行、诺必信。无论是 10 年前搭车去跑乡镇市场, 还是如今开着车去拜访经销商, 陈文波谦虚、勤奋的本质没有改变。

通过代理电器, 陈文波实现了自己的创业梦想。“加上阿里斯顿品牌, 我们就有了更大的资源, 我们计划通过 3 年的努力把销售额做到 1 亿元, 这个计划不是梦, 而是我们创业十周年要达到的目标。”陈文波信心满满地表示。