

彩票行业成资本市场新宠 蕴藏巨大商机

彩票行业发展速度惊人,相应的彩票发行管理系统以及投注终端系统等行业配套供应商也应得到长足的增长。中国彩票市场蕴藏了巨大商机,在众多彩票供应商和运营商中,有不少公司已成功进入资本市场。

资本市场渐成规模

2000年前后,电脑票上市,各地彩票发行中心急需软硬件支持。一些具有相应背景的上市公司“湘计计算机”、“国旅联合”、“中青旅”等开始介入彩票市场,形成第一批彩票概念股,基本存在于A股市场。在2005年前后,内地彩票市场已经初具规模,年销量达到500亿元人民币左右,一些港股控股者开始看好

内地彩票市场的远景,逐步介入。2006年8月份,美国花旗集团在一份长篇研究报告中透露,中国彩票市场有令人心动不已的成长前景,并推测到2010年之前,中国彩票市场的年增长速度有望达到31%。2007—2010年期间,彩票销售渠道逐渐拓展,不少公司将眼光聚焦电话、网络售彩,彩票概念股进一步壮大,御泰中彩、中国金属资源(中彩网通)、众彩科技、第一视频、海南航空、数码视讯等上市公司陆续进入市场。目前,这些公司已成为彩票概念股港股市场的重要组成部分,行业资本市场渐成规模。

提高注册资本应对竞争

2010年10月,财政部发布实施《电话销售彩票管理暂行办法》和《互联网销售彩票管理暂行办法》。在财政部发布的《互联网销售彩票管理暂行办法》中,规定网络彩票代销企业注册资金不得少于5000万元,而1000万元的注册资金是电话代销者注册资本的最低门槛。几乎同步,鸿博股份迅速召开董事会临时会议,决定设立控股子公司,注册资本1000万元。几天后,鸿博股份再次召开董事会临时会议,决定收购广州彩创网络技术有限公司75%的股份,并将后者增资至5000万元,正式宣告进入网络售彩。

(摘自《中新网》)



陈士骏：创业“瘾君子”

陈士骏是一个工作起来疯狂的人,也是一个玩起来很High的人。创新工场创始人李开复曾评价说,陈士骏创立YouTube的故事是最值得阅读与品味的硅谷故事之一。“这不仅仅是因为陈士骏在不到两年的时间里,就带领YouTube取得了价值16.5亿美元(时价130亿元人民币)的巨大成功,更是因为他的创业含有典型硅谷企业人所应拥有的几乎一切特质。”

陈士骏1999年中断学业,离开伊利诺伊来到硅谷。那时候,陈士骏发现有不少百万富翁,千万、亿万富翁,他们明明已经很有钱了,却放弃舒适的休闲生活。他们的别墅也许有十几个卧室,有人还有私人高尔夫球场,但他们每天还是驱车来到小镇上破旧的办公室,每周待就是80小时。

他们为什么?陈士骏问自己。当时的陈士骏觉得“这些人疯了”。因为按照一般人的想法,如果你拼命工作慢慢就能赚到钱,然后买下房子、车子,然后就盼着退休打高尔夫球。

加盟PayPal,然后PayPal上市,然后PayPal被卖给eBay,陈士骏拥有了200万美元,他花了三天时间,花120万美元付了房子的首付,余下80万美元。他可以一直在eBay呆下去,打着高尔夫,过着“年轻富豪”的生活。



这样的生活并不适合他,他很快发现,每天打高尔夫,打了两个多月后,你自己会渴望工作,这是因为喜欢工作,而不是为了换取什么。即使继续留在eBay的生活,也不能满足他:自己很多创意,很多想法,被冗长的、官僚的流程阻滞,很难变成产品。

他终于发现:对创业的狂热与投入,用产品、科技影响用户,不断改变世界的执着才是自己工作的目的,才是此生最在意的事情。正是因为如此,他创立了YouTube,取得巨大成功。YouTube被卖给Google后,他又选择离开Google,创立了现在的公司AVOS。

要知道,最新一次创业前陈士骏曾经得过脑瘤,很不容易才走过那段日子。如今告别了YouTube和Google的他,在硅谷小城圣马特奥,作为亿万富翁重新开始创业生活,每周工作80至100个小时。

这样的生活曾是他自己不能理解的,但却是他现在所疯狂追求的。这是为什么?用陈士骏的话:硅谷之“瘾”在驱动着他,这“瘾”是创业之瘾。

他认为不断创业是所有真正的硅谷人都有的“瘾”,有了这样的瘾,“我们永远不要无聊”。陈士骏认为,人要永远站在无聊的对立面。

而上“瘾”的陈士骏永远无法停步,即使成为亿万富豪,直到现在,他仍无比重视他的工作,他甚至没有休息时间,虽然习惯熬夜工作,“我从来不睡到中午,我最多9点就要起来努力工作,这已经是生活的习惯。”他说。

他的下一个成功会与中国有关么?他看好中国的创业氛围,他只透露会在中国有投资,但当车子驶过腾讯、新浪、联想的办公室时,陈士骏竟然一一说出了这些公司的业务。

这个32岁的超级富豪对北京的一切都充满好奇,但他最好奇的是北京的“层次感”。在中关村,可以看到的是比美国硅谷还要热烈的创业氛围;而在南锣鼓巷,他向记者:“这儿是金、元,或是明清建筑,有200年了,还是1000年了?”

(摘自《优米网》)



■创业者说

李善友：成功创业者的7种特质

我有个朋友在一个公司里做高管,看周围的兄弟都是创业者心里很痒痒,想去创业。可是又觉得创业有很多风险,所以就找同事问、找老婆商量、找专家咨询。半年过去了,还在想,我该创业吗?我的意见是,如果关于自己是不是应该创业这个问题上,犹豫超过三个月的,就别创业了,你根本不适合创业。

然后,我在想,作为一个创业的带头人,他身上最需要的特质是什么?前段时间我把互联网创业的前15个人理了一遍,看看这帮人具备什么样的特质,他们为什么能够成功?我大概总结了7条出来:

第一,天生就要做老大的人;第二,是一个可以站着做孙子的人;第三,一个有大优点,同时有很多缺点的人;第四,是一个思维与众不同的人;第五,能够在失败上站立起来的人;第六,是一个有激情和强烈内驱动力的人;第七,一个敢于做艰难决策的人。

前两条属于情商,第三、第四条属于智商,五六七条则属于胆商。我重点跟大家分享几条。作为创业者肯定有同感,带头的领导人一定是天生就要做老大的。这个气质,哪怕在一些非正式的组织里,都能看出来。比如,出去旅游或聚会,一定会有一人成为领导。他愿意折腾、有控制欲。他散发出来的这种气场可能很多人不喜欢,但是他就具备这种能力。

UCWEB的创始人实际上是两个原亚信的技术人员。创业的时候,他俩都明白自己不适合做那个带头老大,所以他俩名片上的职位写的都是副总经理。他们在跟联想谈投资的时候,遇到了俞永福。最后这两个人把投资人拉到了UC当带头老大。俞永福又把雷军的天使投资带进来,他也变成了UC的形象代言人。那两个股东就在安心地做技术。我还想起了两个历史人物,

诸葛亮和刘备。虽然诸葛亮比刘备更强大,但是他只能帮别人成事。这个带头大哥很重要,尽管有时候他身上会有很多缺点,但是一定具备某个非常突出的优点。

我们都学过木桶理论,说决定一个组织能力的是那条最短的木板。所以要大家关注自己的短板。这个理论对培养职业经理人是极为有用的,但对培养创业者是极为有害的。因为短板只会保证你不失败,让你成功的一定是长板。甚至很多优秀的创业者,一定程度上可以让缺点变成长处。

李彦宏是山西人,很抠门,跟别人合作的时候,就把他的流量去换别人的股份。这就是他的特点,非常专注于自己的事情。张朝阳的特点是爱作秀。但是处在当时的互联网时代,他到处作秀给公司节省了不少广告费,而且门户网站就是这个模式。

所有当老大的都有一种压力,就是他的手下都希望老大什么都好。事实上,当一个全面的好人跟当一个好老大是有冲突的。所以,不能被你的手下所绑架,没有必要按照他的意愿去做,把自己的特点长项发挥出来即可。短板怎么办?找别人来补。你的搭档最好能发挥两个作用:能够补你的短板,也能助你把长板拉得更长。

此外,创业者一定要把所有的架子和面子放下来,在地上匍匐前进。创业第一年的时候,对外我都没有说:这是我的网站。假如说这是我的网站,人家会想,搜狐总编辑怎么到这儿了。我让一个MBA的同班同学,印了一个CEO的名片,我的名片上写的是顾问。开大会的时候,同学替我去演讲;融资的时候,我们俩一块去融资。好多投资人很奇怪,这个带着CEO名片的人,为什么老看这个顾问呢?后来熟了才知道,其实我才是真正的老大。

(摘自《创业邦》)

创业三件事:激情、创意和团队

心理学大师荣格曾经说过:“每一个生命都逃不出抛物线,当到达了人生的顶点,就会以加速度向下滑落,然后归于尘土。”

但在真格基金投资合伙人、新东方联合创始人王强看来,创业可以帮助扭转这种局面,把人生变成一条不断起伏的波浪线。2012年3月20日,王强和同为新东方联合创始人、真格基金创始人的徐小平在北大国际BiMBA和搜狐财经联合举办的“未来大讲堂”上与企业家及学生们分享了他们关于创业的观点和看法。

在徐小平看来,创业有三件最重要的事情:激情、创意、团队。

创业需要好奇心、兴趣、激情、理想。只有这样才能真正创造出有别于他人的东西。要想创业,你必须搞清楚你的兴趣是什么,你的理想是什么,你的激情在哪里。这不是有钱就可做成的,而在于你自己到底想要什么,最终想成为什么。

如果你足够有激情,不甘于平庸,你具备了创业的条件,但你同样需要有一个主意。经常有人想创业,但不知道做什么,甚至有人觉得国外的某个东西赚钱,就想拿来拷贝,其实创业就是你想要做什么,你自己能贡献什么,最终要实现什么。

这是一个自我发现、自我实现的过程。无论你是自己创造一家公司,还是和创业者合作,或者只是做创业团队里的一部分,你都要想清楚这些问题。

盛夏还没有到来,安徽新华学院大一男生石宇已经迫不及待地关注起裙子的流行风向了。对这个经营网店的“小老板”来说,女装能不能及时上架,将决定能否在今夏的销售中占得先机。

和石宇一样,这几天来,安徽新华学院电子商务专业的不少同学常常“睡不好觉”。“过季服装如何处理,夏装货源到哪里去寻找?”这些课堂之外的问题,正在“折磨”着他们。“网店已经彻底地改变了我们的生活,现在QQ群里的焦点话题都与‘淘宝’有关,有人会兴奋地推荐一款好用的图像处理软件,有人会介绍起新发现的‘淘宝’功能。”在石宇看来,做网店其实就是年轻人的一项事业。这一切的改变,缘自一场创业教育与专业教育的实验。

2011年,安徽新华学院下属的商学院从2011级起设立电子商务“创业班”,并为有志于创业的同学量身打造了一家虚拟的“集团公司”——华商电子商务有限公司。

两个班共计91名同学自愿加入进来,每个人都开设了属于自己的网店,从事服装等相关产品的网络销售。作为公司成员,他们接受“集团公司”的统筹管理,而“集团公司”为他们提供统一的供货渠道与业务指导,

同年,第一视频也以总代价1亿元人民币收购彩票资讯及服务供应商北京品正,北京品正主要经营两个彩票网站,即中国足彩网及彩富网。此举被认为是为日后可能获得的互联网彩票牌照而进行的战略布局;中国金属资源以775万元人民币收购北京市彩赢乐科技65%股权,并与卖方按持股比例65%及35%,将其注册资本增至1428.57万元人民币。此次收购后,该公司更名中彩网通,以突出彩票股特色。

目前,尽管无纸化市场尚未有官方定论,但相关彩票业务公司已做好注资、增资的准备。

(摘自《中新网》)

如果你已经有了一个好的创意,接下来你可以先讲给你周围的朋友,通过他们的反馈不断地引证、改善你的创意,因为你的创意可能是伟大的,但不一定会是成功的,所以你需要不断地实践和验证。只有证明有实际意义和价值,才有可能吸引风险投资。

创业包括创造财富,但绝不限于创造财富,创业是一个自我实现的过程。当然任何创业不盈利是不行的,关键是你坚持的是什么,坚持的商业模式是什么。如果市场有巨大的需求,市场前景又是巨大的,同时你的竞争壁垒又是有一定的门槛,你坚持就是对的。

如果没有足够的市场和用户,或者你的“产品”从功能性来讲在市场上并不是杀手级的东西,改变商业模式说不定比坚持来得更好。当然,通过市场调研,你坚信你的产品和想法迟早有一天会有市场,未来大部分人可以拥抱你的产品,你也可以试着坚持。

接下来是团队。无论多么好的创意,如果没有一个团队,肯定也是做不成的。Facebook有四个创始人,这四个人是哈佛的同班同学。新东方也有一个关于创业团队的故事,当你有一个好的创意,首先要寻找你的合作者,仅仅你一个人,肯定做不成,这是他们多年的经验。

如何寻找和组建团队?有一个3C原则。第一个是Chemistry,就

大学班级变成“集团公司” 91人个个开网店

帮助这些年轻的创业者抵御市场的风险。

“以往总是先进行理论教学,再让学生进行实践性活动,但是我们打破了这种定向思维。”商学院的一位负责人介绍,以往的教学中,总是教师教一点,学生学一点,学生参与的程度太低,学习积极性差,就业的时候,学生总是反映动手能力不够。“为此,我们让学生在刚走进大学校门的同时,首先开始实践性活动,在实践的过程中遇见问题,再学习相应的知识。”

据了解,“集团”成立以来,学生的店铺开通率达100%,完成第一笔交易的达90人,实现第一笔盈利的有70人,有的同学一天最高发单量达50单,有的盈利已超过5000元。

“货源问题是最难解决的,它决定了网店的生命力。”“集团”副总经理石宇介绍,创业之初,大家选择的都是为“商城”做代销,也有部分同学从周边的批发市场直接拿货。后来,“做得好”的同学开始直接与服装厂家合作,提供版式,由厂家生产。“春晚上明星的衣服,我们都能生产。”他一脸认真地说,“当然,我们可不是造假,我们使用的是不同的面料,用的是它的版型。”

“大家一起做的优势是,可以整合资源,在集团的统一组织下,拿到最有竞争力的货。”商学院指导教师李光辉介绍,“有时一个团队有50多

是得“来电”,相互之间需要“仰慕”和“喜爱”。第二是Complement,就是互补。团队成员一定要互补,如果两个人重叠会有问题。最后就是Compromise,这个过程一定要学会协调,当然原则是要坚持你的信念,但当有冲突的时候,三个人两票对一,要有这个东西。

新东方的成功就是得益于团队,在新东方俞敏洪是CEO,主管出国培训,而徐小平负责学生服务,如何申请奖学金、如何拿到美国的签证、如何移民等问题都归徐小平负责。

而凡是和英文有关,跟出国考试没关系的事情王强都负责,此外,他还负责引进管理培训推广工作,新东方、新概念、基础英语、少儿英语都是王强引进的。新东方很早就通过一个机制的构建完成了一个企业团队的组建,所以新东方一直在稳步发展。

真格基金投资的很多成功的企业也得益于团队的构建。真格基金最好的投资项目之一兰亭集势就非常重视团队的组建,CEO郭去疾负责战略与运营,前卓越副总刘俊负责物流和国内事业部,前《博客中国》高管文心负责市场和推广,前网易高管、后曾成为卓越和当当供应商的张良负责供应链和采购,开头是这四个人,现在还是这四个人。另一个是聚美优品,他们也有一个很不错的四人小团队,陈欧是CEO,一个人负责运营,一个人负责技术,一个人负责采购。

(摘自《商学院》)

人,大家绑在一起与供货商谈判,自然有优势。”

为了让学生有时间管理店铺,商学院还开辟了“创业实验室”,提供场地、设备支持,并有老师现场指导。考虑到网店运营具有连续性,寒暑假也不能中断,学院在人才培养方案中还设置了寒暑假的实践环节。“教师进行远程指导,指导方式可以采取电话、飞信、邮件、网络视频等方式。”

“指望老办法,培养不出创业型人才。”商学院院长孙太清表示,以创业实践促进教学改革,教学改革反过来带动创业实践,两者是相辅相成的关系。

为此,商学院对2011级电子商务专业的人才培养方案进行大幅度调整,以创业过程为载体,开设“店铺装修与管理”、“商品摄影与PS技术”等一批支撑课程,部分科目直接通过实验的方式进行考核,此外,以往高年级才上的一些“实用性”的课程提前在大一阶段开设。

“我们鼓励学生自愿创业,同时要求,开网店不能影响日常的课程学习。”孙太清强调,“基本的理论教学,坚决不能丢。”

“创业实践能够培养在校大学生的创业精神和创业能力,包括团队精神、人际交往能力等,无论他们今后是否创业,拥有这些,将受益终身。”安徽新华学院党委副书记张可君说。

(摘自《中国青年报》王磊/文)