

80后营销大师上“贼船” 盘活尾货酒店

在刚刚闭幕的“微软 BizSpark 新创企业大赛”上,上海天海路网络科技有限公司拔得头筹,其主要产品是“今夜酒店特价”,一款智能手机应用。日前,记者专访了公司创始人之一 COO 任鑫。

“营销大师”上“贼船”

创业前,1982 年出生的任鑫以“营销大师”之美誉独步互联网江湖。

2005 年,上海交大毕业的任鑫加盟新蛋网市场部。2007 年赴任美国新蛋网战略部,两年后回国,主做战略咨询并客座教授 MBA 课程。2011 年,Groupon 进入中国,任鑫加盟并迅速搭好 Groupon 市场部的架子,但不久后离职。

宅男的日子没过多久,任鑫就被老同事邓天卓(任鑫的合伙人)一通电话忽悠上了创业的“贼船”。其间几经周折,总算是敲定“今夜酒店特价”的雏形。

“8 月 5 日定方案写程序;27 日,产品成型;9 月 3 日,上传至 App store;21 日上线;22 日,产品冲到苹果旅游分类第一名、免费应用第二名。”任鑫不无自豪地说,“唯快不破”是互联网创业亘古不变的法则。

10 月末,“今夜酒店特价”已成功获得首轮融资超过 400 万美金。

“被围攻和复制”的两大荣耀

新进入者的强势总会受到固有格局的排斥。“今夜酒店特价”与携程网的正面交锋在上线一个月后不期而遇。

“酒店把当晚 6 点后的剩房便宜卖给‘今夜酒店特价’平台,平台再以 4-7 折的价格卖出。酒店盘活库存,消费者得到了实惠,我们则从中赚取差价或佣金,三方共赢。”任鑫说,“今夜酒店特价”吃的是剩饭,但却遭遇携程网对酒店提出的“二选一”的围剿。

面对巨头封杀,任鑫团队被迫打游击战,先将一些酒店下架,两三天后再上。11 月,携程的老对手汇通天下和锦江酒店等集团高层公开宣称支持“今夜特价酒店”,困局逐渐被打破。

到如今,“今夜酒店特价”已拓展至全国 14 个一线城市,签约酒店超过 1000 家,斩获创业领域大小奖项无数。但在任鑫看来,创业至今最大的殊荣有两项,被行业巨头携程围攻自然是其一;其二,在今年 3 月份,腾讯上线桌面版“今夜特价酒店”,与“今夜酒店特价”只字不差,这让任鑫觉得“说明我们真的动了巨头们的奶酪,是一件好事。”

(苗慧)

小南国董事长王慧敏：敢于“冒险”是因为对市场的前瞻

婚房换来首家店

1986 年,中国改革开放 7 年,王慧敏 30 岁,她不顾家人的警告扔掉了国营企业的铁饭碗,决定自己做生意。“辞职时就想开一家餐馆,我们家里人比较喜欢吃,对吃很讲究,我妈妈烧得一手好菜。”王慧敏看中了有钱人的口袋,在靠近北京路的长沙路上挑选了一个门面,“当时有很多做五金的生意人集中在北京路一带。”

为了拿到门面房,王慧敏将自己的婚房与别人做了交换,“我们那套 20 多平方米的房子在当时算很好的,有独立水电和卫生设备的婚房。”而那间门面房只有 10 平方米。按照当时的价值,这一交换,王慧敏至少亏掉了 10 万元。

但正是这家 10 平方米、只能放得下四五张桌子的小店为王慧敏赢得了第一桶金。

“那时私营餐厅非常少,而我们的用料很讲究,味道又很家常,所以有钱人都愿意来这里吃饭。”从一开始,王慧敏就坚信做生意“物有所值”才是最重要的。

从黄河路到虹桥从香港到世界

几年后,王慧敏决定开第二家小南国,“第一家店太小了,客户接纳不下。”1995 年,她向合作信用社借了

70 万元,共投资 100 万元在黄河路开了一家面积超过 100 平方米的小南国。

在黄河路上开店的那段时间是小南国历练内功的关键期。

“当时很多好的饭店都开在黄河路上,大家你追我赶,都在进步。”王慧敏说,“整条街上的餐饮生意都很好,每家店都想把隔壁的房子盘下来,扩大自己的规模。”

但逐渐地,王慧敏却隐隐觉得不太妙:“我觉得如果继续这么下去的话,那么这里的竞争将非常激烈,应该要去寻找另外的机会。”意识到这点后,王慧敏便开着一辆破旧的桑塔纳,每天抽空穿梭于上海的大街小巷,“我想找到我的客户在哪里。”

最后,王慧敏把新的落脚点选在了虹桥。那时的虹桥还没有形成现在的高档社区,“但是已经开出了一些酒店,很多生意人出入那里。”1997 年,王慧敏看中了一家 1000 余平方米的台湾餐馆,并最终 1000 万元的转让费盘了下来。“其实当时我并没有那么多钱,于是商量之后对方答应先付 100 万元定金,其余的钱按月付。”

直到今天,王慧敏依然为自己能够走出黄河路,在虹桥寻找到自己的一片蓝海而自得。事实上,虹桥店也成就了小南国在餐饮业的声名鹊起,“现在仍然有很多人会对我说,当年他们一下飞机就直奔虹桥小南国吃饭。”



几年后,王慧敏再度大胆出手,投资 1 亿元在虹梅路买下了一块占地近 20 亩的房产,并建成一座拥有超过 60 个包房的大餐馆。“这在当时是一个非常大的体量,管理团队和家人都觉得不可能坐满。”王慧敏说,自己敢于“冒险”是因为对市场的前瞻,“我知道车的力量很大,这也是我看得比较远的地方,那个时候有车的人并不多,就像现在的年轻人一样,有了车总希望能开到远一点的地方去,显示一下车的价值。如果可以停车,那么我的顾客就会过来。而我们拥有一个超大的停车场,最多能停放近 400 辆车。”

虹梅店开业仅一周后,60 多个包房竟然满座了。在虹桥的成功,使得小南国有了

事业是分阶段的,如果说第一阶段可以依靠个人奋斗获得成功,那么第二阶段则需要依靠团队的共同拼搏。上市是企业做大做强的必经阶段,这不仅是激励团队的需要,更是品牌发展的需要。

走出上海的资本。不过与众多上海餐饮品牌选择到北京开店不同,王慧敏又走了一条不寻常的路,那就是把小南国的第一家外地店开在香港。

现在,香港已经开出 8 家小南国分店,成为小南国最大的沪外市场,小南国也成为香港家喻户晓的中餐品牌。

有了在香港的成功经验,小南国陆续向其他城市拓展。截至目前,小南国中餐旗下上海小南国和慧公馆两个品牌已在全球 11 个城市拥有超过 60 家餐厅。

“标准化”创新

王慧敏认为,自己在餐饮行业有两大创新,一个是标准化,也就是中餐这个古老行业的商业模式创新;另一个是人才引进,人才带来的是机制创新。

“在做第二家店时,我已经有了一套简单的标准化想法,我会把厨师分成不同的类型,如果你擅长红烧就一直专门做红烧菜,长于煮汤的专门负责煮汤,每天只负责煮一个汤,这个汤一定会很美味。”为了减轻厨师出走对餐厅的影响,王慧敏将每道菜按流程分成若干工序,不同的工序分别安排不同的人手,“譬如红烧肉,在厨师掌勺之前,会让负责切配的人员先将肉烧至红色。”

不过随着业务扩大,人工成本的上升,这一耗费人工的标准化遇到了

瓶颈。“我越来越意识到,要想把这个企业做大,扩张的基础建设至关重要。如果你的管理和系统都还没有健全,开店是盲目的,这点我深有体会。”

为了解决标准化问题,小南国在 2000 年建立了第一个中央厨房。所有需要经过浆发和涨发的食品,都会在中央厨房里完成预制工艺。此外,中央厨房还要负责制作调味料。

王慧敏说,事业是分阶段的,如果说第一阶段可以依靠个人奋斗获得成功,那么第二阶段则需要依靠团队

的共同拼搏。2008 年,王慧敏高薪聘请了原本在贝尔斯登担任董事总经理的康捷出任小南国总裁。

“现在我们的高管团队已经建立起来了,日常的经营也由他们负责,而我只参与重大战略策略方面的讨论。”王慧敏说,“我所有感性的思考,都会经过管理团队理性的推敲,这是令我非常开心的事情。”

2011 年,小南国开启了上市计划,并将上市地点选在了香港。

目前,小南国集团的触角已伸至水疗等领域。除了小南国餐饮,王慧敏还投资了五星级酒店、小南国日式烧烤连锁、小南国海之源及汤河源 SPA、满记甜品在中国及新加坡地区的特许经营业务。

王慧敏希望小南国这一品牌,最终能成为中国生活休闲品牌的领导者。

(东方)

第十二届“华创会”27 日武汉开幕 20 多国参加

本报讯(记者 付磊)6 月 4 日,2012 华侨华人创业发展洽谈会组委会召开新闻发布会,宣布第十二届“华创会”将于 6 月 27 至 29 日在武汉举行,6 月 30 至 7 月 1 日在湖北省襄阳市举办分会场活动。

湖北省副省长田承忠介绍,本届华创会由国务院侨务办公室、湖北省政府暨武汉市政府主办,活动规模为 2500 人,其中邀请海外华侨华人专业人士及工商界人士 1000 人左右,国内代表 1500 人左右。

本届华创会主要突出引智特色,重视招商引资,重点推进未来科技城建设。以生物医药、IT 光电子、环保等战略性新兴产业为重点,通过武汉论坛、海外高层次人才与未来科技城发展论坛、湖北省国家级开发区推介会、环保专场、生物医药专场、武汉——芝加哥双城交流专场、双谷论坛暨 IT 光电子专场、第六届海外人

才与中国发展国际研讨会、第三届田长霖论坛暨中华科技产业园推介专场、襄阳分会场等系列活

动,为海内外搭建人才、技术、经贸交流与合作的平台。截至目前,已有来自海外 20 多个国家(地区)的海外代表 700 多人报名参加,其中海外专业人士 400 多人,侨商代表 300 多人。著名华人科学家、诺贝尔物理奖获得者丁肇中教授及 100 多个华侨华人专业社团负责人报名参加本届华创会。国内预计将有 20 多个省、市、区报名组团参加,其中江西景德镇将组织专场推介活动,筹办陶瓷文化展,湖南将组织两个国家级开发区(长沙经济技术开发区和长沙高新产业开发区)在华创会上进行推介,甘肃和河北也将在会议期间举办本省专场推介活动。

记者了解到,组委会办公室目前已收集、整理、发布项目 2039 个。其



中,海外项目 503 个,湖北省内项目 1536 个,涉及人才、生物、环保、电子信息等多个方面。

至今已举办了十一届的华创会,已成为全国侨务系统的知名品牌活

动,中组部引进海外高层次人才的重点支持活动,为海内外代表搭建了重要的人才、技术、经贸交流与合作平台。11 年来共签订引进人才、技术、投资合作

交流项目协议、合同 1300 多个,910 个项目已落实;有 1000 多名海外华侨华人专业人士被各地聘为科技顾问、特聘教授、客座教授、研究员等。

顽石的前世今生 融资那些事



□ 吴刚

2012 年 6 月 6 日是顽石成立 6 周年的日子,那讲讲顽石的前世与今生吧。

要说起来,顽石的前身应该算是我创立上一家公司“数位红”的订单部门。为厂商定制手机游戏产品一直是数位红的核心业务,也是数位红的起家业务。但到公司成立的第 6 个年头,这项业务却因为公司的部门臃肿而出现了亏损,所以当时决定由公司的副总曹红(本人太太),成立独立的业务部门,从商务到开发统一管理,解决这一问题。一年多的时间,曹红不负众望带领多半是新人的团队,成为当时数位红盈利最高的业务部门,经这个部门培养出来的人才之多,今天已为美谈。

因为数位红一年多前已被收购,所以这时已是人家的子公司。虽在收购之时对方承诺不干涉管理,但就在 6 年前的大概这段日子,数位红却收到了来自总公司的三道“金牌”,第一道,派来 COO;第二道:数位红今后产品开发立项验收必须由总公司产品管理委员统一指挥;第三道:要求数位红裁掉所有手

机单机版开发人员及订单业务。

思考了数日,我决定辞职。我将决定告诉给了曹红,但曹红并不甘心自己辛苦培养的这么一支优秀的团队就如此的被裁撤掉,于是有了成立新公司的想法。但 2006 年当时手机游戏业务非常困难,前景也不明朗,中国移动百宝箱业务已停止,我找了几家跟我关系要好的 VC,问他们是否有兴趣支持,但都没能达成,最后下定决心自己投资 500 万豁出去了开始干。在我和曹红看来,散掉这样一支团队再要组起难上加难了。

6 年前,我请创始的几个人聚到三亚,为新公司起了顽石这个名字。

顽石这家公司的创始人是曹红,并不是我。我辞职成立了专门做手机应用软件的 V8,由 IDG 进行了种子投资,并在成立公司三个月后得到了来自 IDG、成为创业的 A 轮融资,公司估值 1800 万美金。

成立第二年

时间过得很快,我和曹红各自管理着各自的公司,最初的一年多时间里 V8

很风光,顽石很惨淡,V8 手握大量现金每月几百万烧着,而由于那几年手机游戏基本都采取了预装游戏内置收费的“烂”模式,加上当时与我们很“铁”的几家手机厂商,陆续停止手机业务和紧缩,使得顽石的只能勉强维持,于是在顽石成立的第 3 个年头里,开始全面转型手机网游业务。

成立第三年

钱总会烧光的,在最初的几年里,V8 迅速的烧光了几千万人民币,手上剩余不足百万美金。而在那一年又爆发了全球的金融危机,手机应用由三年前的炙手可热迅速转冷。V8 的 B 轮融资进展的极不顺利。

此时中国的手机网游业务开始暖风频频,顽石开始受人关注,已有两家 VC 给了投资框架,希望做首轮投资,投资额约 200-300 万美金。

抉择

V8 投资人要求我以最初投资 500 万的价格把顽石并给 V8 的股东们,再以新公司的名义继续融资,以挽救 V8 可能被清掉的命运。第一次拿 VC 的投资,我不想失败,况且两个投资机构的

投资人都是我多年的朋友,思考再三,我只能厚着脸皮,让曹红把顽石并给我,放弃那几个 term sheet,为她老公的面子问题,接受一个完全不公平的条款。我只能说,男人有条件没条件都要娶个好老婆。

然后,我们拿回了最初投资的 500 万,虽然投资当时都是我们出的,也没有什么溢价,但还是按照最初的股份比例,给顽石的初始股东们分掉了钱。

于是 V8 的包袱成了顽石的包袱,V8 的高估值也成了顽石的高估值。在当年,很多人并不能理解,甚至恶意指黑,说咱给自己家套钱,咱也从没解释过什么,一直以来也只能打碎门牙往自己肚子里咽。只是希望能有一天,自己能把顽石做起来才对得起所有的人。

第四年

因新一轮融资估值不能超过 1800 万美金,使得融资不顺利,导致我质押了所有股份借了 200 万美金拼死一搏已是后话。

时隔 6 年,我不能说也不敢说自己对所有有了个交待,但这 6 年让我又再一次印象深刻地知道了,任何事情开始前,能得到的首先是责任。同时,也能闷,不会有老婆再做家公司来救我了。