

80后富翁戴志康：特别执着的人 无聊创造价值

当大批“80后”还在为找工作奔波的时候，今年31岁的戴志康，已是北京康盛世纪科技有限公司的CEO。管理着一个近百人的研发、销售、服务创业团队，手中拥有占全国市场50%以上份额的社区软件Discuz。

前不久，戴志康又在北京宣布，公司已完成第一轮融资，吸纳了著名天使投资人周鸿祎以及美国华尔街投资大鳄红杉资本几百万美金的风险投资。短短两年时间，这位青年才俊身价已迅速窜高至近亿元。

“我是一个特别执着的人”

1992年，只有11岁的戴志康第一次接触到了电脑，并在父亲的指导下，开始学习编程。中学以后，因为着迷电脑，他的学习成绩并不出色，但戴志康还是凭着自身的天资，顺利地考上了哈尔滨工程大学。但是不安分的他大二开始就自己花钱在外面租房子，就是在那个时候，他着手开发自动社区生成软件Discuz。

戴志康说：“我是一个特别执着的人，不会轻易放弃自己认定的事。”正是这样的一份执着与坚持，这套由他独自一人全力开发并让他在大学付出“三次纪律处分、15门考试不及格”代价的社区软件，不仅让他毕了业，还让他在找工作时居然成了抢手货，曾有公司愿意出30万年薪邀请他加盟。

但戴志康没有去这家给他30万年薪的公司，他说他当时只有一个简单的想法，那就是他所要做的事情，一定要承载得起未来5至10年的一个理想。2003年，戴志康怀揣Discuz软件，只身来到了北京，他要自己创业。仅仅花了两年的工夫，就把这套软件由原来的年收入几万元，迅速做到500万元。

风投融资让梦想速成

本来可以靠卖软件，就能过上殷实日子的戴志康，没有就此罢休。2005年下半年，他再次选择了将Discuz免费提供给用户。因为他还有一个更大的野心，那就是建立自己的一个庞大的用户群，他的目标是要做一个互联网技术服务公司。种种举动，也让风险投资公司趋之若鹜。最后，一直以动作之快和出招之奇著称的美国红杉投资把“绣球”抛给了这位执着、自信、有理想的年轻人。

目前，他占了公司50%以上的股份，依然是最大的股东，说话照样算数。更重要的是，这笔巨资的注入，速成了这个技术出身的年轻的戴志康的商业传奇和他的人生梦想。

无聊创造价值

戴志康总结说：“中国人多，无聊的人也多，一旦你的产品被他们认可，就可以产生无尽的价值。这就好比你等电梯感到无聊了，就出来了液晶电视播放广告给你看；你到了晚上闲着没事了，就有了盛大的网络游戏让你玩。他们都赚到大钱了。所以，无聊是能够创造价值的。”戴志康相信，他的社区软件有一天也会成为众多“无聊”的人建立自己网站时的第一选择。

但现在，对戴志康来说，一切都刚刚开始。自去年他把公司的主力产品Discuz面向个人用户免费后，用户规模急剧上升，每个月软件的安装量、使用量比以前翻了10倍以上，现在差不多一个月就能实现原来要用一年才能达到的用户量的成长。

目前，戴志康的公司除了有主力产品——Discuz（社区BBS系统软件）外，还新开发出了X-Space（Web2.0个人空间软件系统）和SuperSite社区门软件系统，成为了市场上为唯一一家面向社区提供全方位技术服务的全业务提供商。事实上，随着融资的结束，他的公司也成功地从一家软件销售公司变成了互联网技术服务公司。

（摘自《滨州日报》）

口哨女皇秋鸣：把创业当“创爱”

口哨女孩吹到北京

秋鸣还不叫秋鸣的时候，是在1972年的四川省眉山市仁寿县。当地名医老杨家的第四个孩子诞生了，取名杨涛。最小的闺女和其他孩子一样懂事，常帮着家里干活。只是3岁的时候，孩子开始无师自通地吹口哨，鸟虫猫狗，学什么像什么。家里刚开始并没有在意，只当是孩子聪明，模仿能力强。然而5岁的时候，当教师的母亲第一次听完她一直认为“没有音乐细胞”的小女儿却用口哨的方式将国歌吹得荡气回肠时，开始有些诧异了。

小杨涛的天赋逐渐显露，任何歌曲她都能用口哨表达得淋漓尽致。口哨给她打开了另一个精彩美丽的世界。她爱吹，学校小伙伴爱听。

杨涛开始参加一些小演出。艺术追求的梦想一旦开始，便如燎原之火不可收拾。为了自己爱的口哨，她最终退学了。

2012年，北京市民政局为秋鸣等长期义演的艺术家们正式特批成立了“爱之声”特色艺术团，秋鸣

天赋，是上天赋予少数人的礼物。如果可以利用好这份厚爱，便能为社会叠加更多的正能量。于是，从遥远的拉歌美拉到中国，这种恩赐再一次显示了它传奇的力量，它让创业变创爱，并由此感动了许多人。

被推选为团长。“我发现，真正需要艺术和文化的，是基层，是边远的农村。我们这次去延安的时候，村子里3000多人围得水泄不通，每一个节目获得的掌声都让我们无法谢幕，那是几千人发自内心的最淳朴的掌声啊！”作为一名文艺工作者，秋鸣被最纯粹的渴望和共鸣，感动了无数次。

而像这样的善举，秋鸣他们在艺术团没有成立前已经默默无闻坚持了10多年。

创业是一种“创爱”

无本通商：朱天奇半年赚回120万

600元薪水的煎熬

2007年夏天，朱天奇走出大学校园，来到车水马龙的北京城，他不知该前往何方。“留在北京打拼！”朱天奇和自己暗暗地较劲。

刚出校园，朱天奇应聘到一家互联网企业，这是一家创业型公司，只有600元的月薪。3个月后，工资尽管涨到了1000多元，这在京城实在是杯水车薪。

第二份工作，朱天奇选择了3G无线互联网搜索领域。一年后，他开始带团队，在培训代理商时，深知能力不济、难以支撑这个“经理职位”。

2011年3月，朱天奇准备再次进入熟悉的互联网或者教育类工作。这一次，他将电话打到一家公司，这是一家位于清华大学液晶大楼的名叫“智新超越”的教育机构。接电话的是总经理耿军，听完朱天奇的自我介绍后，耿军激情澎湃地介绍了公司情况。

“我当时就觉得很好奇。”决定到公司看看。现场学生的瞬间记忆，公司流程化的管控体系，让朱天奇备感振奋。来自全国各地的20多名老板也在现场，似乎一切都那么到位，接下来的一切顺理成章，朱天奇加入了智新超越团队。

20万借款赌局

正当事业步入正轨，天空却乌云滚滚，和朱天奇相恋多年的女友

提出分手，理由很简单：必须在北京或青岛购房。在当时，即使朱天奇耗尽家产，也不足以在五环外付个首付。

得知到这个消息后，耿军深感自责：“这是我的耻辱，员工跟我一起，却没能让他们买车买房。”

一番推心置腹的交流后，朱天奇提出回家乡江苏徐州，创办一所智新超越的分校。深入分析了徐州教育培训的现状和生源后，耿军给予了朱天奇极大的鼓励：“你就放心去干吧！”

踏上了回家的路，朱天奇一路并不兴奋，因为启动资金一分钱还没着落。只有找人借，和自己对赌一次。

“找谁借呢？”这并不是一笔小数目，找了几家原以为能帮上，结果却爱莫能助。几天下来，依然没敲定，朱天奇并不想放弃这次难得的机会，左思右想，想到了高中同学的一个朋友。

拨通了对方电话，朱天奇将智新超越的瞬间记忆方法和好习惯养成体系详细介绍，以及盈利模式和管控调体系都详细阐述，一番沟通下来，对方有意向投资。先后4次见面，对方敲定20万元的投资额。

2011年7月14日，徐州饭店会议厅，励志音乐让人精神抖擞。朱天奇和总部派来的工作人员，有条不紊地忙碌着。这一天，对于朱天奇来说是值得永远铭记的。

德比软件 CEO 张焕杰：帮酒店修信息高速公路

仿美国公司的商业模式，而是瞄准酒店行业信息化落后的现状，开发自己的软件系统卖给酒店。

“我们的商业模式，其实几千年前就存在了，收过路费就这个道理，我们也是，我们相当于帮助酒店修信息高速公路，无论多少家酒店渠道商都可以第一时间拿到实时的酒店价格，酒店省下了很多人力成本，渠道商的工作也变得更简单，那么酒店就要给我们一定的回报。”张焕杰说，原本的酒店系统和分销商之间的系统不同，很难对接，酒店价格调整都是一个一个通知渠道商，这是很麻烦的工作。

“创办公司的初衷是我们经常出去玩，但是订酒店时会遇到种种不便，各家的报价都不同，我们就想在这一领域找机会。”张焕杰说，这个看上去有美好愿景的模式在中国实现起来困难重重。当时，国内很少有连锁酒店，如家也才刚刚起步。大多数单体酒店连自己的网

站都没有。

和她同样默默无闻坚持善举10多年的，还有其他人。在河北唐山滦南县司各庄镇

的洼里村，56岁的高淑珍自建爱心小院，在今年被新闻报道出来之前，默默无闻14年，培育了39个残疾孩子。

“14年！高大姐让我非常感动。我就想着能为孩子们，为高大姐做点什么。”于是，秋鸣带上了自己的艺术团，走完公路走土路，先后好多次去看孩子们，还给洼里村的父老乡亲献上了两场义务演出。

“本来是想在爱心小院演，结果来的人太多，房顶上都是。怕把高大姐的院子给挤坏了，就先在村里宽敞的地儿给乡亲们演了一场，再回到小院给孩子们表演。给孩子们表演的时候都不能用麦，因为有的孩子耳朵不能受刺激。”秋鸣说，“孩子们特别开心，都咧着嘴努力完成鼓掌的动作……”

当秋鸣问一个孩子有什么心愿时，一个孩子说：“我想去看看首都北京。”秋鸣强忍着心酸接着问：“去了北京最想做什么呢？”孩子



观摩会结束，当场就有50名家长报名，首期开班就收回全部投资。二、三期的观摩会紧急跟上，三场下来120多名学生报名参加培训。

“七个一”制胜密码

数据显示，近年来国内相关培训辅导班高达一万多家。智新超越凭什么脱颖而出，独占一席？

智新超越从软实力下足功夫，请来清华大学多位教授指导，包括原清华大学副校长倪维斗院士、著名数学系教授林元烈、新生引导师蒋新官，以及有“英语四大才子”原清华大学校长顾秉林恩师蒋隆国教授。

2011年，智新超越“七个一”营销体系风靡全国：一张名片、一张海报、一个天籁之音模板、一个天籁之音音频、一段招生视频、一本公信力画册、一个短板模板。

“当时银行的钱已是零”

德比软件首先面临的问题是，帮助酒店建立自己的系统。最初的几年里，张焕杰和藕锋一面卖软件给上海国旅、山东旅游局、四川旅游局等单位，赚钱养活公司，一面着手研发适用不同酒店的后台管理系统。2006年初，德比软件推出了一套酒店管理软件DHotelier。

起初，德比软件将精力集中于本土酒店推广，但效果并不理想。迫于压力，2009年公司决定重点拓展海外酒店市场。

一家中国软件公司想做欧美大型连锁酒店的生意，难度可想而知。“人家一听说中国企业，都不敢用我们的软件服务，之前中国软件企业在外人心中印象并不好，很多盗版问题，但是我们可以说每一条程序都是自己写的，确保做到100%的自主知识产权。”张焕杰称，当初想把洲际酒店和Booking.com



说：“我想看升旗！”

单纯稚嫩的愿望一下子把秋鸣最后的伪装撕破了，她哭了好久。发誓一定要圆孩子们的“北京梦”。

于是，秋鸣多方奔走，四处申请，各种筹备之后，“六一”的时候，爱之声艺术团终于把这39个折翼的天使接到了北京，观看了升旗仪式，参观了奥运场馆和动物园。所以，在秋鸣身上，创业，其实是一种创爱。

（摘自《搜狐网》）

刘强东：创业者须学会跟资本打交道

近日，京东商城创始人刘强东在“2012黑马大赛夏季赛”上发表演讲。他表示，将来每个成功的企业家必须做好两点：一是经营好自己的业务，二是必须学会如何跟资本打交道。

以下为演讲原文：

有很多创业者，一辈子不敢跟投资打交道。大家千万不要忘记，社会的争议伴随着每个企业的发展，也不可能避开资本。百年家族企业，人家存活400年了，传承12代了，没有拿别人钱，但不还照样活吗？但英国有自己的家族文化，能把儿子教育好，能把他孙子教育好，把他12代以后的后代教育好。但在中国，不知道有几个富二代能教育好？

过去多少年来，中国的企业家和创业者，我觉得跟资本市场打交道犯了三类典型的错误：

第一类错误就是骗。在我周围也确实发现了一些创业者，拿了钱就干什么呢？买服务器，明明价值1000万的服务器他能买成2000万，把股东的钱，把本来属于公司的钱吸到自己腰包里去。

第二类错误，希望把自己企业做大。他总是觉得自己吃亏了，说你们这帮人跟着我，当时给了我1000万人民币，今天拿走10个亿，凭什么啊？老子没日没夜打工，凭什么给你啊？就逼迫自己老发期权，不断给投资人施压。投资人赚多少钱都应该，市场上如果有一天每个企业家都把自己赚的钱都给了自己，那构不成资本市场。如果没有资本市场，我想今天的黑马大赛也没有意义，当你需要钱的时候没有人给你投钱，所以没有资本市场也不会有企业家群体，二者相互依存。

第三类错误，在投资的时候规则不明，可能急得要钱，或者自己对资本市场不熟悉，又舍不得去请一个好的律师事务所。我可以告诉大家，我第一轮融资的时候请了两类律师事务所，一类是国外的、美国的，但是我会跟律师说得清清楚楚，我要的结果是什么。企业家或者创业者，没有设立非常好的盈利规则，规则不明，老是觉得我是大爷，一定要想尽办法把大大小小的条款说清楚，每个创业者、每个企业家都应该跟投资者有言在前，在合同上写清楚，如果在企业的经营、公司的战略发生变化的情况下，通过什么样的规则、机制解决，这个问题必须讲清楚。

但是有人说投资者不仅仅是天使，以为自己是上帝了，你企业能走到今天都因为我给了你钱，我如果不给你钱你能走到今天？如果创业者犯一点错误、经营上稍微差一点点，对创业者辱骂一顿，或者施加压力，你骗了我、忽悠我了。很多创业者被骂的心里很难受，他老觉得自己是上帝，20分钟我就能看懂所有企业，老实说巴菲特都做不到，但中国有人就敢说，什么项目到我跟前20分钟就能看懂你能不能成功。

总之，创业者拿到钱了，包括天使投资人，很多创业者跟天使投资人合同都不签，或者一张纸就签了，将来出了问题，你要做好一定要写两页纸。中国的创业者，第一代创业家，第二代创业者从90年代开始创业者，包括马云这些，设计好条款，保证大家都能够取得成功。谢谢！

（摘自《中国企业家网》）

（摘自《东方早报》周玲/文）