

揭秘“鸭血西施”火爆创业故事

最近，网上一位鸭血西施被炒得很火。记者近日调查发现，正如网友所质疑的一样，发帖子的人还真是个托，他是鸭血西施的老公！他煞费苦心炒作的背后，还有一段感人的故事。

鸭血西施网上很火

“彩霞街上，有个卖鸭血粉丝汤的美女老板，应该叫鸭血西施！”最近，有个叫兔兔丫丫的网友四处发帖，宣扬彩霞街上飞宇网吧对面一家鸭血粉丝店很有特色，不仅女老板长得犹如西施般漂亮，鸭血粉丝味道也不错，关键是价格很便宜，只要35元一碗。

跟帖人果然很多，每天有几十条，有人夸赞：真是美味加美女，改天去吃看看。也有人表示：不仅去光顾，还要合影！还有很多人怀疑发帖子的人是个托，并一再质问发帖人：你怎么有鸭血西施写真的？

这个鸭血西施究竟长啥样？她的手艺果真一流？近日，记者带着好奇走进彩霞街。

皮肤白白的，微微有一点儿胖，记者眼前的这位传说中的鸭血西施看上去少了一份妩媚，却多了一份可爱。

她姓童，今年26岁，原本在一家公司做文员，她的老公檀先生在一家单位当司机，两人月收入4000多元钱。一直挤住在岳母家的檀先生由此想到创业，由于童小姐工资低，双方商量先由她辞职试水。

去年9月份，童小姐选定了彩霞街上一处11个平方米的门面房，小店就正式开张了。生意还没起色，鸭血西施已经先火起来了。童小姐腼腆地笑着说。

丈夫想出促销绝招

起步阶段，鸭血粉丝小店没请帮工，童小姐一个人又当老板又当伙计。这可难为了她，父亲去世前，她娇生惯养，别说做鸭血粉丝汤了，她连碗都不用洗。

为了支持她，全家总动员。当会计的母亲每天凌晨5点起床买鸭血、鸭肝，并帮她煮好。老公更是全力支持，每天上班之前，先赶到店里煮好一锅汤料。童小姐也不轻松，每天上午11点开门营业，晚上11点关门打烊。

两天下来，童小姐积极性被打消了，又累又急的她回到家哭了。她以前的生活很充实，每天除了跟客户谈判，更多时间能与同事共事，有很多话题可聊。如今，她不仅要忍受生意清淡的煎熬，还要天天干粗活，学习使用以前从未烧过的煤炉。

一夜不眠不休，檀先生想到了一招，上网发帖给妻子做宣传。“在街头卖鸭血粉丝汤的外地人多，像她这样漂漂亮亮的南京女子很少。”檀先生灵机一动，古有豆腐西施，今有我妻子鸭血西施。于是，他在网上又发妻子写真，又称她鸭血西施，最终的目的是为了抓眼球，让更多人关注她的鸭血粉丝店，多给妻子一份支持。

慕名来看西施的不少

檀先生发了帖子后，童小姐的生意渐渐有了起色。有一天，童小姐刚开门营业，就有一名男子走了进来，告诉她，他是看了帖子，特意过来品尝鸭血粉丝汤的。童小姐纳闷之际，又有一对老夫妻从中华门赶来吃鸭血粉丝汤，还说很好奇，要顺便瞅一眼这个西施长什么样。为了弄清楚情况，童小姐赶紧给檀先生打电话，这才得知老公给她在网络上做了鸭血西施的宣传。

面对网友各种各样的讨论，性格内敛的童小姐很不习惯，不过她表示理解老公。她悄悄告诉记者，老公也不容易，为了支持她，他天天轮流换上不同马甲，上网置顶这个帖子，夸赞她。

“上个周六、周日，我的营业额过了100元！”童小姐说，她的心跟着营业额的上涨而宽慰起来，还不禁感叹起老公有创意。

（熊比）

转型创业 | Zhuanxing Chuangye

李开复：我们没绑架创业者 但却有人羡慕嫉妒恨

□ 雷建平

李开复和他的创新工场最近陷入一场占大股风波，不过，李开复迅速利用个人微博澄清。李开复指出，如今创新工场50个项目平均占股为17.6%，并不存在占大股，创业者仍是企业的主人。

最近创新工场完成新一轮募资1.48亿美元，并通过美国证监会(SEC)披露，也让外界疑惑不解，对此，李开复解释说，创新工场并没有发布融资消息，只是由于LP中有美国投资者，所以根据规定，创新工场需要向SEC做必要的备案。

外界可能对创新工场羡慕嫉妒恨

相比其他的投资模式，创新工场除自己投资外，还向创业者提供场地、招聘、培训、前期融资等方面的服务，外界有种误解是，在中国的互联网江湖中，创新工场这种模式占股比例高，但会使得创业企业学不到商战知识，并且越大越危险，甚至面临巨头绞杀。

网易CEO丁磊最近也公开调侃，称创新工场不如网易，“我们除了钱之外还有管理经验、用户群，而且他们老大也没有创业经验”，暗指李开复只有职业经理人经验，投资项目难成功。

对此，李开复在微博上温和回应共勉，称让事实说话，创新工场最初几个项目包括豌豆荚、点心、友盟、布丁、应用汇等项目都做得很出色。它们能快速成为移动互联网的领跑者，很大程度就是因为创新工场提供的全方位支持，例如招聘方面提供了50万封简历的简历库。

李彦宏：“人生当中有不同阶段，很多时候你身在其中时可能觉得饱受挫折，而当回头望望自己走过的路，就会发觉，这个世界的广阔是自己很难想象的。”这里当然不是贸然鼓励以漂为荣，但如果明确了心中的方向，或许就应坚信当下如北漂般的种种困难，与其说是拦路之虎，不如说是对理想的试炼。

李彦宏北漂往事：十年北京“黑户”创业记

1999年8月海淀区政府一纸公告启动了一场浩大的拆迁改造工程。中关村沿街低矮而简陋的小门面房在机器的轰鸣中消失，自此这里便成为中国互联网行业的圣地，百度、新浪等影响一代中国人的互联网公司平地而起，无数IT青年涌入北京追寻属于他们的未来。

正如狄更斯在《双城记》中所写：“这是最好的时代，这也是最坏的时代。”移动互联网时代的到来，再次给了那些有想法、有干劲的年轻人以新的机会；而无论是把光鲜的履历暂停在某一知名公司，还是甫出校门聚齐三五同道在简陋的办公室里开始创业梦想，大部分人事业未成之前先已把自己写上了北漂的名单，随之而来的诸多艰辛只为了不不要错过一个时代。

“所谓北漂，就是在为理想预付费用。”走进毕业第三年、创业第二个年头的牟联平站在北京东北旺中路的一座小写字楼前，斜过头回去看了看二楼西侧的窗户。2011年他拿着原本打算攒来付首付的20万，从山西来到这里租了不到70平米的办公地点，和另外三个同样是北漂的程序员，从承接6000元的开发外包项目做起。“谁也没法说得准这样付出就一定成功，但是如果没有理想，就肯定坚持不下来。我现在的目标就是先坚持下来，就像我那个有名的老乡。”

牟联平所说的老乡，是百度创始人李彦宏。严格来说，那时的李彦宏



“创新工场”董事长李开复

李开复称，创新工场的模式并非是说如同保姆一样，替创业者包办一切，而是让创业者少走弯路，一切事情还得创业者去学习和主导。在创新工场模式下创业者从第一天就是企业主人。

此外，创新工场选择的创业者也并非等闲之辈，这些创业者如点点网CEO许朝军、点心CEO张磊、应用汇CEO罗川等，均来自行业知名企业，非常有经验，平均年龄33岁左右，所以创业者肯定能经受住“毕业后”的野蛮生长。

如果没有创新工场，一位创业者前12个月可能有一半时间消耗在非产品事务，创新工场的价值就在于帮助省却掉一半时间。创新工场在招聘、法律规范和公司文化搭建方面会起到非常重要的作用。我们帮创业者少走很多弯路，更快把产品做出来，同时帮创业者做更好的领导者，而不是成为温室花朵，出去以后无法生长。

“当一个VC把真金白银用更高的价钱接手我们孵化的项目，当50



李开复和工友们聚会

万工程师来我们这里寻找工作的机会，当硅谷教父来寻找我们投资……这些都能佐证我们的正面影响力。”

李开复称，如果谁有很棒的项目，不选择创新工场，却跑到别的地方，或者工程师说愿意去任何VC投的项目而不参加创新工场的项目，这些会让创新工场担心。“如果外界只是有些人对创新工场的一种羡慕嫉妒恨，我们不会太在意。”

移动互联网工具时代进入新阶段

相比去年创业热潮，李开复坦言，现在创业者数量较去年最高峰有所下降，一些内心不够强大的创业者看到中国概念股股价下降，上市窗口关闭后畏缩下来。人人都会看报纸，看看谁的股票降多少，确实会打击一些热情，这不见得是坏事，被新闻影响的创业者，其实内心不是最强大，也许他们不该创业。

李开复认为，真正很能干的创业者不会因为这些问题受到挫折。我们

看到的创业者，见的创业者要比去年高峰下降一些，但也没有下降那么多。

从创新工场来说，过去两年多主要投资几大方向，第一个是基于Android生态系统的项目，第二个是游戏，第三个是社交，第四个是LBS相关的O2O项目。像投资的豌豆荚、点心、友盟、应用汇等，都是基于安卓系统的项目。投资的涂鸦移动是基于移动社交的游戏应用，行云则是建立社交游戏的云平台，磊友是基于HTML5O的游戏平台，乐豚和齐乐家则是iPad上的儿童游戏。投资的点点、知乎都是社交领域的项目；投资的布丁和酒店达人都是LBS领域的项目。

李开复指出，创新工场一直在做细分领域投资。3年前，创新工场认为Android和iPhone会超过塞班成为主流的开发平台，最需要的就是移动互联网工具，这也是为何会诞生豌豆荚、友盟、应用汇、魔图这些应用。如今移动互联网工具时代进入新阶段，不再具有最大成长性。

延伸阅读

专访“创新工场”董事长李开复现场实录

问：据美国证监会(SEC)披露文件显示，创新工场已完成1.48亿美元的融资，这是继去年融资后的再一次融资。为什么这个时候宣布融资，而且是通过SEC宣布，你们又不是上市公司，大家对这个事情很不理解，网上也有很多的说法。

答：我们没有发布融资消息，我们不做任何发布，甚至我们不能跟你谈太多关于此次募资的事情。因为我们的LP中有美国投资者，所以根据规定，我们需要做必要的备案。在美国还有法律规定：当你融资时不应该来谈你的融资过程。所以我无法回答你的问题。

问：最新外界对创新工场有个误解，关于作为投资人占大股的问题，你澄清说平均占股17.6%，大家对17.6%的股权比例很关心，这个比例是怎么算出来的？

答：我们对每个项目有对创始人和其他投资者保密义务，不可能做到50个项目公开。刚开始我们自己做了几个内部项目，想法来自工场本身，在外部当时找不到合适创业者，我们只有自己担任初期负责人，又亲自去寻找了第一批工程师，所以创新工场占的份额多一些。

但是这个阶段已经结束，因为每个人的角色应该清晰。我们是投资人，就不应该扮演创业者的角色。另外，随着第一年的一些初步成绩，找不到创业者的情况也过去。

卷调查员，在寒冷的大街上挨家挨户分发问卷，并进一步帮助企业分析广告效果。

半年之后，李彦宏的坚持终于迎来回报。美国大使馆没有重复他们错误，获得大学奖学金和留学签证的李彦宏飞往美国开始新的学习和工作，并在硅谷成长为全球知名的搜索引擎技术专家。

但户口问题却一直伴随着他——1995年李彦宏以第一优先级获得绿卡，而这种第一优先级此前通常只向诺贝尔奖获得者和奥运冠军开放；而2000年，他又因回国创办百度而放弃绿卡。此时他曾一直带在身边的户籍文件，却在岁月的流徙中不知所踪。那段时间，李彦宏既没有美

国身份，也没有中国户口，黑户的身份越发成色十足，这给他带来了很多麻烦。经过了长达几年的各种手续申请办理，李彦宏终于把户口落回北京市海淀区，结束了十余年的黑户生涯。期间李彦宏的事业却未曾停止，百度也渐渐广为国人所知晓。

多年以后，有人问起这段经历，李彦宏却只是笑谈当年做问卷调查这个看上去再简单不过的工作，启发了他对企业营销效果的思考和理解，甚至对后来创立百度，创立搜索引擎营销模式起到了很大帮助。

“那个时候，北漂，哪怕黑户的辛苦，就都是浮云了。”牟联平这句话，不知是在感叹李彦宏，还是在为自己打气。

（文录）



百度组织的一次活动