

罗永浩卖罗永浩：理想主义互联网营销



中国民企为何创新难？

作为中国创新主力军的中国民企，它们似乎更多承载着创新的使命。实际情况是，中国民企在创新之路上，并非一帆风顺。

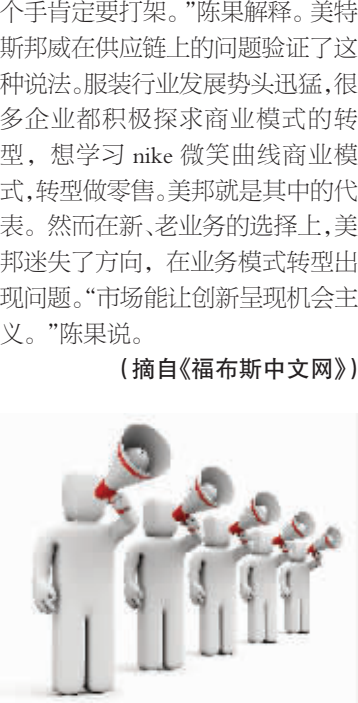
创新的本质是以客户需求出发点，为客户创造价值。企业的创新不仅包括企业产品创新，还有公司内部组织形式改革、整个企业运营模式的创新，甚至是行业的业务模式转型。“我遇到的客户当中，他们创新的关键在于如何改变业务模式，做到新、旧业务的之间的平衡。”陈果说。

事实上，这正掣肘着中国民企创新的进程。中国民企改革即使涉及到一个简单的概念，都将面临着内部团队协调的压力，在内部做推动改革需要很长时间。通常企业内部团队会认为原有业务发展良好，没有必要改革。而对同行业企业做出的创新，会找出企业面临的情况以及境遇不同等理由作为拒绝创新的理由。因此，中国民企在运营模式的创新的挑战首先来自于企业内部的管理团队。

除此之外，中国民企的创新还要和其能力相匹配，创新转型过程需要一个综合能力。对企业而言，它的能力在一个企业价值链中间，企业要具备辨别方向、以及控制力等若干个能力，要可以借助外部力量，整合行业内外部一些资源。“企业转型需要一个路线图。”陈果解释。然而，企业要沿着路线图进行系统化的创新转型，将会涉及到企业的方方面面，不是一朝一夕完成的。陈果认为，中国企业运营更多还是“老板文化”。公司管理者对创新认知以及投入都会制约创新的进程，中国民企管理者共性是其自身并不是管理专家或者业务专家，缺乏透过现象看本质的能力。因此，企业对创新的认知和兴趣取决于企业家精神和对市场的认识。中国企业的市场增长速度很快，很多企业具有极好的盈利能力，往往会创新价值方向迷失。这类型企业创新挑战就来自于对原有增速较好的业务难以割舍，新业务模式又势必会与原有模式产生冲突。

“不愿放弃业务发展较好的左手，又要发展新业务模式的右手，两个手肯定要打架。”陈果解释。美特斯邦威在供应链上的问题验证了这种说法。服装行业发展势头迅猛，很多企业都积极探求商业模式的转型，想学习nike微笑曲线商业模式，转型做零售。美邦就是其中的代表。然而在新、老业务的选择上，美邦迷失了方向，在业务模式转型出现问题，“市场能让创新呈现机会主义。”陈果说。

（摘自《福布斯中文网》）



可能很多人都觉得罗永浩把日子当段子过，但他其实是个认真的人：认真讲笑话、认真做培训、认真做推广……

年来，“一个理想主义者的创业故事”从海淀剧场办到保利剧场，再到今年的北展剧场，规模一个大过一个。他并不是免费请人来听他说话，这些演讲门票最高价格已经卖到了1000元。其中，前两场演讲的视频点击率都超过了1000万次。

还有很多人都记得，当老罗在保利剧院宣布老罗英语培训学校终于盈利的时候，台下竟然在欢呼，“他们就像自己挣到钱一样在给我鼓掌”。去年老罗英语培训一共收入1100万元，利润其实不到10%。

这被罗永浩解释为价值观的胜利：“我们这个地方很奇怪，只要说真话，你就能红。”最近，他特别喜欢一篇媒体报道，里面称他为一个理想主义者。

但推广价值观从来不是容易的

事情，罗永浩已经推了10年。2001年，他通过考试和自荐去当时已经出名的新东方英语培训学校做老师，主讲GRE填空；工作近6年后离开新东方创办牛博网，这个靠邀请不同的人来发表言论的博客网站因为不删帖而数次被关，如今已经逐渐被人淡忘。2008年，罗永浩在朋友的帮助下创办老罗英语培训学校，自己担任校长及GRE填空的主讲教师，他喜欢别人叫他老罗或者罗老师，而不是罗老板或者罗校长，并把这视作自己的成功之处。

罗永浩现在打算从学校抽身，把主要精力放在手机上——他的团队都还没到齐，就引来众多媒体关注。小米手机的创始人雷军曾邀请罗永浩去小米参观，并送给他一部小米手机，虽然他们话不投机，但是罗永浩认同先做操作系统的方法。

罗永浩觉得自己堪比乔布斯。“我总结乔布斯的成功无非是五个特点：发掘用户体验、审美能力、擅长营销推广、恋物情结和完美主义倾向。”“这些东西我都有，而且做老罗英语证明了我做企业的能力，尤其在营销这一块。”

他觉得他的竞争力在细节而不在于技术。现在罗永浩的手机团队已经有11个人，罗永浩主要负责产品设计，工作是“把握产品要做什么样子和软件交互”。以前他的一个朋友刷了小米手机的MIUI系统，罗永浩觉得它“整体上还可以，美观呢，有几个图标和UI的设计还不错”。

罗永浩把市面上主流的智能手机全都买下来给员工试用，要求他们写下自己用每个软件的感受和细节。他打算把Android系统的用户界面全部重做，“至少我们尽量把皮肤全换了，并保证美观，现在已经做了一些，并且也申请专利了”。至于他已经在演讲中承诺年底就会推出供用户刷机的ROM，罗永浩也给自己留了一点余地，“我们会尽可能把用户体验做到最好。”

“我手机里有个日程管理的应用，怎么讲好故事我每天都想，想到了什么就把它记进去。”罗永浩说，准备演讲并不是一个星期、一个月完成的，而是一整年，“演讲前的一个月我就从素材里挑出一些组织一遍就可以了，所以每次都是素材过剩的状态”。

（摘自《第一财经周刊》李蓉慧 / 文）

中国创业 VS 美国创业

长城会近日举办了一场“揭秘硅谷移动互联网创新之源”的线下沙龙，邀请了三位对中美市场都非常熟悉的嘉宾，包括IDG资本合伙人李骁军、第一财经日报驻硅谷记者骆轶航、在海外拥有千万用户的消费级软件万兴软件副总裁傅宇权，就国内外的创业大环境，市场及创业者进行了探讨，在此摘录部分分享。

IDG资本李骁军：重创新与重运营

硅谷，是从0到1，把一件事儿从没有做到有；我们是从1到N，把事情又扩大了一下，这里面有很多深层次的原因。

另外，国内任何一家公司，都会去讲我们怎么运营，怎么让产品落地，在硅谷好像没有听说。他们都是通过互联网，用技术实现，我们从头到尾就是干人工的事儿，这也是我们的文化。

第一财经周刊骆轶航：年轻创业者的风格已经越来越接近硅谷

第一，很多事情在中国没法儿通过技术去解决，比如我们需要人去维护数据中心，这是因为没有一片靠谱的云可以在中国用。微软的进不来，Google的进不来，百度云、盛大云、阿里云，如果他们的人坐在这儿，你问他们靠谱吗？他们自己也不敢说吧。

包括销售这块，虽然一直在压

缩人手，但很多事情还是没法儿通过自动的方式来做。哪怕是一家尽量摆脱，在文化和组织架构上向硅谷前沿靠拢的公司，也没法儿完全做到这一点，很多现实环境不具备。这个情况我们得接受。

第二个，我们的很多项目，还是运营驱动。每一个创业公司招运营这块的人还是很看重的，中国创业公司的市场要会打仗，运营要能吃苦，但这样事情在美国，在硅谷是很少见的。

他们的时间花在什么事情上？技术和创新。很多创业公司没有市场团队，都是包出去，销售几乎也没有，它的核心团队基本就是一个技术团队，更看重通过数据更精准地配合，他们认为数据有更多价值，把它放在产品中。

反过来我想给大家打一打气。大家埋怨中国创业环境恶劣，我们除了可能有些严厉的监管，有一些不太靠谱的事儿，但我们想一想其他的，世界上除了硅谷之外，还有哪个地方能够有这么多孵化器，有这么多以创业为主题的场所、咖啡厅，包括有那么多公司完全鼓励大家？有开放式的环境，大家可以穿着拖鞋、短裤去上班，有多少团队越来越倡导这样的文化？美国是，我相信日本不是，我相信印度也不是，巴西和智利、俄罗斯的情况我不知道，但我认为中国现在越来越接近这个东



西。

如果你接触中国1970年代后、1980年前出生的那拨人，你会发现他们越来越像美国创业者，强烈的结果导向。过去和中国人相关的，中国人强调做生意的关系，在他们身上变成了结果导向，行事风格变得非常直接，而且团队越来越强调个人英雄主义。

在美国、中国人的年轻创业者团队中，这两个趋势越来越像。他们从气质到风格上越来越像，那么一旦环境稍有改善，活力就会释放，这是非常简单的事情，所以大家不要急着考虑移民的事儿，在这个地方机会很多。

万兴软件副总裁傅宇权：在海外不要想要小聪明

做全球市场，越大众越好，产品越通用越好，就像iPhone一样，不会为中国设计一个按钮，也不会为美国设计一个按钮。

其实万兴走的一些弯路总结下来，第一个就是走正道，不要想要小聪明。这是最关键的一句话，不要按照中国人做产品、做运营的小聪明

去做海外市场，一定会被惩罚的。这种惩罚可能来自于国外公司，也可能来自于用户，这不是我们倡导的。

第二个，国内企业，尤其是软件企业，做欧美市场，走向全球，现在的机会非常好。因为互联网到了这个程度，APP Store也是开放的，现在谷歌和苹果把渠道给你打通，你还走不出去，那一定是你的问题。

另外，在海外的推广上，有四个东西要打通，要互相导来导去，我们叫做“导流量”，即Facebook、Twitter、Youtube和官网。Facebook第一件事是做危机公关的，管理员首先要做的事情，就是看有没有人在Facebook上批评你；第二件事情是客户服务，有没有人夸你，马上把人粘上去；第三件事情才是事件策划。

现在国内微博营销和国外社交媒体营销是两件事儿，就像国内的移动互联网和国外的移动互联网也是两个星球一样。如果大家要走向海外的话，你会发现，做海外非常简单，我发现在国内，微博太难混了。

（摘自《网易》）

宋安澜：找风投，创业者要开门见山

软银中国和创新中国缘分很深，作为评委的宋安澜通过创新中国的舞台投资了好几个项目。宋安澜已经把创新中国当作寻找项目的一个重要途径。

软银与创新中国

创新中国每个项目的展示分为6分钟演讲加9分钟互动，实际上挺重要。我们一般看项目，比如给创业者1个小时，实际上有效的就前半个小时，前5分钟那是最重要的。创业者要把好的东西在前几分钟都讲出来，后续才会有进一步的交流。所以在6分钟内，创业者一定要把最核心的东西说出来。

记得2009年创新中国苏州分赛，我去做评委。苏州纳通的徐百博士在台上演讲的时候，我觉得这个东西特别有意思，因为他做的一种小型微针还是非常高科技的，我们原来也没有投过这方面的企业。他们演讲结束，我出去跟徐百换了名片，下午就跑到他们公司去了。后来，我还专门飞到纽约，去看他们在那里的一个纳米研究中心。

苏州纳通对于我们来说是一个比较快的投资项目，差不多一两个



月，投了几百万美元。但是我们还比较谨慎，做了很多尽职调查，还跑到他们家里聊了一下。我自己还做了个实验。他们的产品可以加强药物渗透，能用于化妆品，治疗青春痘、防衰老什么的。当时我家小孩正在读高中，满脸的青春痘，我就拿来试了一下，半边脸用，另半边脸不用，第二天看消肿情况，效果还不错。加上他们也拿到了药监局的证书，所以，我们很快就决定投资了。

其实这也不是偶然碰上的，我

们对这一块一直非常关注。徐百原来是搞半导体的，然后把那堆东西运用到一个新的领域。学科交叉通常能够碰上新的东西，这是我们非常注重的。

也有一些项目是当时觉得不合适，过了一年又觉得可以了。我记得苏州有一家做语音辨识的项目，当时看的时候没投，但是我的团队一直在跟他们接触，一年半后我们投了点钱进去。所以，创新中国平台上的项目我们都会持续关注，即便现在没有达到投资要求，没准在发展过程中，到一定阶段我们就可以投资了。

软银的投资哲学

软银中国主要看几个行业：TMT、医疗健康、清洁技术和消费类。清洁技术是我们非常重头的一类。但是对于清洁能源，比如风能、太阳能这些可再生资源我们是比较谨慎的，因为市场本身不够成熟。国内现在几个挺知名的公司我们都看过，最后一个都没投。如果太阳能产业没有政府补贴，上网电价和实际电价也能持平，这样市场才有可能做大。否则，政府拿不出钱来，自然市场就下来了。也就是说，整个行业

是受政策驱动而不是市场驱动。当时我们判断市场只是短期繁荣，就没有投。

我们比较看重的是能源效率。根据中国国情，能源效率这块大有可为。中国工业一直是粗犷发展，跟发达国家相比，发电、炼钢的效率相差二三十个百分点，相当于每年浪费几座煤山。如果能把这个省下来，企业本身就能产生效益。这是一个潜力很大的市场。我们投了好几个项目，像北京神雾，他们做一种节能的蓄热式锅炉，创始人原来是学火箭发动机的，对这个很懂。

对电商我们也比较谨慎，一个都没投，团购我们一个都没投，但并不代表这个行业不好。其实电商的市场容量很大，国内的互联网渗透率是40%，仅是美国的一半，还有发展余地。另外，很多人会从传统购买转向网上购物，这也是不可逆转的势头。我们总体还是看好的，但是一个卖鞋的动辄几亿元的估值，我们就觉得不靠谱。实际上，我们密切关注TMT行业一些新型算法、搜索、工具类的公司。别看现在没有马上爆发，但是发展潜力很大。

（摘自《创业邦》）

大庆女性创业最高可获8万元贴息贷款

女性创业，大庆市有没有啥扶持政策？就此，记者采访了大庆市妇女联合会发展部负责人，她告诉记者，妇女创业，可申请最高8万元的小额担保贴息贷款。

大庆市妇女联合会发展部负责人告诉记者，为帮助城乡妇女破解在创业中遇到的资金短缺问题，2011年该市推出了妇女小额担保贴息贷款政策。当年，就有3000多名巾帼创业者，获得近两个亿的贴息贷款。

申请“巾帼贷款”有三个条件

据介绍，大庆市女性只要符合三个条件，就可以申请小额担保贴息贷款。

第一个条件是持有该市户口，年龄满20周岁至50周岁，具有完全民事行为能力的从事种植业、养殖业及微利经营项目的女城乡妇女；第二个条件是借款申请人应遵纪守法，没有违法行为和不良记录；第三个条件就是借款人应具有劳动能力，有一定的生产经营活动和合法稳定的经济收入，具有偿还贷款本息的能力。

只要具备了这三个条件，申请人就可以向户籍所在地的基层妇联组织或社会保障事务所，递交贷款申请。

申请贷款需要担保。小额担保贷款一般由各区县的担保机构提供贷款担保，同时，申请人需向担保公司提供反担保。反担保的控制金额一般不超过实际贷款额的20%，并需办理公证，公证费用由申请人承担。申请人可以选择保证金、第三方信用保证、抵押、质押、个人无限连带责任五种反担保措施。

首次申请最高能贷8万元

据介绍，首次申请城乡妇女小额担保贴息贷款的，最多能贷到不超过8万元的小额担保贷款。已经享受过小额担保贷款政策，且按时偿还贷款本息、无不良记录的，再次申请时，可获得不超过10万元的小额担保贷款。

担保公司或经办银行可在上述担保额度内，根据申请人实际情况合理确定担保及贷款额度。每次获得批准的贷款期限一般不超过两年。

十大微利行业可贴息

贷款，就要付利息。那么这项政策执行的贷款利率是多少呢？发展部负责人告诉记者，一般按照中国人民银行公布的贷款利率水平执行，最高可上浮3个百分点。但从事微利项目的个体工商户可以享受贷款贴息政策，贴息比例为全额贴息，展期、逾期不贴息。

具体的微利项目包括种植、养殖、家庭手工业、修理修配、图书借阅、旅店服务、餐饮服务、洗染缝补、复印打字、美容美发、小饭桌、小卖部、搬家、钟点服务、家庭清洁卫生服务、初级卫生保健服务、婴幼儿看护和教育服务、残疾儿童教育训练和寄托服务、养老服务、病人看护、幼儿和学生接送服务、市场摊位等十大行业近百个具体的经营项目。

申请人只要在社区、街道、工矿区、村屯经营范围内的微利项目，就可以在申请贷款的同时填写《小额贷款微利项目财政申请表》（个体经营用），并向基层妇联组织提出贷款贴息的申请。

（摘自《大庆网》）