

今日 24 版

第 177 期 总第 7989 期

统一刊号:CN51——0098

邮发代号:61——85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

2014.07.07

星期一

甲午年 六月十一

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwbd

weibo.com/qyjr

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY



李河君:看得远,方能走得远

P24

本期导读 Highlights

P2

中国向改革“深水区”全面进发

在刚刚过去的半年里,面对经济增长放缓、周边局势日趋复杂、利益藩篱固化加重等重重压力,中国果敢向改革“深水区”全面进发。

P3

天兴仪表重组受挫 “高买”遭遇政策重拳

6月28日,天兴仪表公告称,经中国证监会上市公司并购重组审核委员会审核,公司重组方案未通过。

P5

第五轮银行上市潮起:城商行迎登陆 A 股曙光

6月30日晚间,包括上海银行、江苏银行、杭州银行、成都银行、盛京银行、贵阳银行、无锡农村商业银行等 11 家城商行和农商行,在证监会网站预披露了 IPO 申报材料。这意味着排队近两年仍未上市的多家城商行将迎来登陆 A 股的曙光。

P6

银星能源 7.8 亿投资风电场 8 成资金依赖银行贷款

风电已经成为资本角力的重要领域之一。6月28日,银星能源发布公告称,计划投资约 7.6 亿元建设宁夏中卫山头 99WM 风电场项目,且该项目已获得宁夏自治区发改委核准。

P13

腾讯联姻“58 同城” 抱得美人归?

6月29日,中国分类信息平台 58 同城和腾讯宣布了“结盟”协议,腾讯投资 7.36 亿美元获得 58 同城 19.9% 的股份。此次大额资本运作案,是继腾讯投资滴滴打车和大众点评之后,再次出手布局 O2O 领域。

P14

《变形金刚 4》: 几乎成了一座“国产片”

“生硬的植入、莫名的酱油、混乱的中国元素,让《变形金刚 4》(下称《变 4》)几乎变成了一部国产片。正如海报所述,这不是一场战争,而是一次毁灭。没错,它把续集彻底毁了。”一位网友看完《变 4》后如此评价。

罗百顺 90 后的世界知名品牌梦



罗百顺(右一)和他的团队

■ 特约记者 张同 记者 王萍 武汉报道

最近,武汉 IT 界出现了几名年轻的 IT 精英——湖北经济学院新闻与传播学院 90 后大四学生罗百顺和他的团队。去年 9 月,四个人拿出各自打工积攒的钱,加上多方筹集的资金,开办了“武汉未镭云字节网络服务有限公司”。不到一年的时间,公司纯利润达到 30 万元。现已累计为全球过万名客户提供服务,业务做到了美国西雅图和洛杉矶、德国法兰克福等,遍布全球 18 个城市。

7 月 4 日,本报对这四名 90 后大四学生进行了采访,了解了这群 IT 精英的华丽蜕变。

第一笔生意 15 元钱

2012 年春节,在湖北经济学院上大二的罗百顺和爸爸妈妈一起给住在百里洲的姥姥家拜了年,爸就一家人匆匆往枝江城区赶,他急于回去运用网络,帮客户处理网络技术的一个问题。妈妈以为他上网玩游戏,劝他在百里洲姥姥家住一晚再回,他跟妈妈解释,他已经在网上开了一个公司,且小有盈利,第一笔单 15 元。妈妈笑话他,小打小闹没什么作为,罗百顺挺认真地说,15 块钱也是钱,即使是赚一分钱,也是自己赚的钱,比亏损要好。从大二开始,罗百顺开始有了创业意识。虽然这与他所学的专业以及妈妈对他的期望相去甚远。他学的新闻传播,他妈妈希望这个文笔不错的儿子将来在写作上能有所建树。但对罗百顺来说,网络的兴趣远远大于他对文字的兴趣。在经过一系列考察后,他和大学同学合作,办起了一个网络设计工作室,起名“武汉尔立科技工作室”。主要业务包括为企业制作网站及在搜索引擎里为企业网站做推广。

工作室开了一段时间,效益不错,但有一个问题困扰着他的团队。“我们没有专门的办

人物名片

罗百顺,90 后应届大学毕业生,公司组建不到一年,已经创下可观的利润。重要的是罗百顺带领的创业团队在没有人脉基础和渠道的情况下,凭他们对网络的熟悉运用和高度的市场敏感,截止到 2014 年 4 月 1 日,他们的公司已经累计为全球 45 个国家和地区的超过 1 万名客户提供过虚拟化云主机服务,在全球 16 个国家和地区拥有服务器节点,在美国洛杉矶市和美国西雅图市拥有自己的网络。

公室,只能在寝室里办公。有些企业找到我们,一看我们的办公地点是寝室,就认为我们不专业,不愿意和我们合作了。”

正当他们下决定在校外找一处办公地点时,好消息传来了:学校开办了一个“智慧园”,专门为师生创业提供场所及其他支持。其中,光给学生创业团队就免费提供了 22 间办公室,及桌凳所有的办公设备。通过学院推荐,罗百顺顺利拿到了一间。这一年,罗百顺带领的尔立科技工作室年营销额达 10 万元。

第一台服务器是租用美国的

2010 年的冬天,罗百顺在 WordPress 独立博客圈已经混迹了 4 个年头,因为从中学时

候开始就有写博客的习惯,慢慢在这个习惯中培养了和他人交流和探讨问题的能力,也在这个过程中认识了很多有思想的人。当时,独立博客拥有着庞大的全球用户基数,互联网 63% 的网站都是由 WordPress 构建而成。由于独立博客在内容上不受管制,样式上自定义多样,并且可以绑定自己的独立域名,比起那些托管博客比如新浪博客,和讯博客,QQ 空间之类的产品,有着很多优势。正是在这种形势下他看到了商机,他先是在著名的 InternetBS 公司旗下申请了代理资格,获得了域名注册的资质,然后通过平时博客软文的方式,在美国加利福尼亚 QuadraNet 公司租用了一台独立服务器,开始了自己的创业梦想。

就凭着一台服务器和一个域名注册的代理资质,罗百顺也没有想过会做成什么样,仅仅只是一个尝试。事实上是,因为在独立博客圈拥有良好的人际关系,前来购买产品的人络绎不绝,这使他在一开始就没有经历亏损。

前前后后大约用了 4 个月的时间,他把他的创业品牌做到了独立博客圈几乎人尽皆知的程度。为了达到他的推广效果,他经常废寝忘食,工作到凌晨一点。由于学校的网络到了晚上会变得异常缓慢,他经常早上 6 点左右就起床开始处理 To-do list 上的事情。到了 2012 年年底的时候,已经累计服务了超过 4000 位客户,年销售额可以达到 12 万元,这个时候,他感觉到这项工作光靠他一个人来做是不够的,于是他跟寝室的 3 个兄弟商量,邀请他们一起来参与他的创业,共同实现创业梦想。

第一次成功上线国际版销售平台

2013 年初,在分析了国内已经接近饱和同时又良莠不齐的虚拟化云计算市场之后,罗百顺发现很少有国内服务商能够扩张到海

外品牌的,这对他来说无疑是一片蓝海。他高中的时候曾就读于一所外国语学校,平时上课配有外教,英语基础比较牢固,平时也爱玩一玩 Twitter 和 Quora,结识了很多国外的朋友,加上他平时也经常阅读和查阅一些英文的技术资料,所以拓展海外市场对他来说不存在语言障碍。

在此之前,他已经为 3 家不同的外国公司打过工,大多为技术工作,偶尔也有销售工作,当时他还同时在美国佛罗里达州的 FTNhosting 公司兼职担任亚洲区销售总监。在国外公司工作,他的感受是:一要不断地从优秀的外国公司学习,积累经验;二则需要保持自己和客户的外语沟通能力,这是在英语课堂上学习不到的。

他花了两个星期的时间,在国外骨灰级的几个行业技术论坛泡着,研究老外的消费习惯,研究外国市场的价格规律,学习外国服务商的优秀理念和运营模式,并在 2012 年 12 月 4 日,成功上线国际版销售平台 PaulVPS 并登录了行业著名测评类网站 LowEndBox 的首页,国内 IT 资讯网站纷纷报道。经过一个月的试运营,销售情况十分可观,大有后来居上取代 PaulHost 中文版成为主要赢利点的潜力。

拟组建一个美国团队

随着越来越多的国际客户开始购买他们的产品,他们在夜间收到的客户提问也越来越多,现有的人员配备不足以完成 7 × 24 × 365 的全天候售后,于是他开始考虑增加国外客服,在美国人员休息的时候继续为客户提供解答,他在 linkedin 和一些 freelancer 招聘网站上寻找了一个多月,最后确定录用来自印度尼西亚的 David Koo 和希腊的 Nikolaos Kouras。

这样的模式一直持续到了 2013 年的 9 月,到了他大学的第四年,他觉得是时候进一步把团队更加规范化标准化了。于是在 9 月 29 日这天,他正式注册武汉未镭云字节网络服务有限公司。10 月份,美国分公司 ColoMX LLC 也正式注册,他也开始更加抓紧地学习美国法律和税收政策,期望能够早日组建一个美国团队。在 2014 年 3 月到 6 月间,罗百顺相继参加了湖北省大学生创新创业俱乐部“企业家面对面——大学生创业团队生存与发展问题解读”大型创业沙龙主题活动,“光谷 青桐·汇”第六期,光谷创业咖啡“小博士”创业沙龙等多个创业活动,将自己的创业项目展示给了投资人、专家和创业同仁,得到了众多好评和建议;今年 6 月初,他被评为湖北经济学院“创业之星”。

最近的一次客户调查显示,有 40% 的客户群体表示罗伊(他的昵称),Roy Pacer(他的英文名)是他们选择购买公司产品或认为公司可以继续壮大的原因,这让他坚定了信念,要将这条创业路走得更加灿烂。

和罗百顺一起创业的黄浦、刘瑞杰、丁星等大学生也从自主创业中尝到了乐趣。罗百顺表示,他们这个团队不会小富即安,他同时相信,未来他们一定可以将未镭云字节打造成一个世界性的知名品牌,为更多的客户创造更广阔的价值。

企业家日报网
http://www.qyjr.com中国总裁网
www.zgceo.cn太阳岛
中国企业家部落进军网媒 全力构造企业家的传媒旗舰舰队
企业家日报全媒体澎湃起航

企业家日报社旗下企业家日报网(www.qyjr.com)、中国总裁网(www.zgceo.cn)手机客户端“太阳岛 APP”,震撼推出,企业家日报全媒体扬帆起航。

企业家日报全媒体,实现报网一体化,纸媒、互联网、移动互联网互动的大型数字化平台。

企业家日报网是企业家日报社官方网站。经讯网是企业家日报社旗下的综合性门户网站。中国总裁网则是企业家日报社的专业网站。

企业家日报网秉承“做中国企业的思想者”的宗旨,关注中国企业及企业家的发展。

中国总裁网是商界智慧精英的云部落,企业生态建设的推动者。打造全球最好的总裁智库,服务总裁及想成为总裁的人。通过互联网建立总裁智库社交平台。

太阳岛——中国企业家部落。我们通过移动客户端,传递有价值的企业信息和商业思想,构筑一个积极、健康、可持续发展的商业世界。

以“资讯引领企业”为主线,发布最新经济观点,科研成果及企业思想。合作共赢——通过太阳岛让基于信任与各自优势的企业家之间实现多样化商业合作。

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报社手机客户端
APP——太阳岛二维码企业家日报
官方网站二维码企业家日报微信
公众平台二维码

企业家日报成都地址:成都市青羊区二环路西二段 121 号 新闻热线:(028)87329226 (028)87369123 投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报北京地址:北京市朝阳区博大路 3 号 5 号楼 邮编 100176 电话 010-87721045 87527365 52896956 52896958 传真:010-87527365 87721045