

Re: 造工作

徐 剑 编著

復旦大學出版社

序

八年来，我从复旦到交大，一直学习、生活、工作在大学校园，常有学生朋友让我做工作、留学、创业的选择题。谈起学生创业，我便会想起毛主席提到过的一个人，“谈到中国民族工业，我们不要忘记四个人……，轻纺工业不要忘记张謇。”

张謇，字季直，号啬庵。1853年出生于江苏南通常乐镇，1869年考中秀才，1885年顺天府乡试考中举人，1894年在慈禧太后六十大寿辰的恩科会试中考中状元，授翰林院修撰。刚中状元的张謇，鉴于甲午战败，国事日非，为了实现“救贫”、“塞漏”的抱负，他在两江总督张之洞的支持下，在南通开始了“实业救国”的实践，1895年，张謇集资50万两银子，在通州的唐闸镇创办了南通的第一个近代工厂——大生纱厂（后改名大生一厂），张謇由此成为了中国状元创业的第一人，可算是既空前，也绝后。

著名的管理学大师熊彼特是在学界论述创业活动最多的一位，他认为创业家的特点就是在现在条件限制下，通过对资源进行不同的组合，从而创造出超过常规的经济效益。状元张謇可以算得上熊彼特大师理论的一个经典案例，他超越时代体现出了现代企业家的创业精神。

1. 对商业机会非常敏感

张謇高中状元之时，正值甲午中日战争惨败，《马关条约》的签署，开始准许外国资本在中国内地设厂。在民族危机和外资涌入的刺激下，振兴和保护本国民族工商业，与外国“争利权”、“设厂自救”的呼声日见激昂，清朝政府迫于形势与舆论的压力，不得不表示“提挈工商”，谕令各省招商多设工

厂，以收利权，官绅尽力“附股”，并颁布《振兴工艺给奖章程》，鼓励发明创造。正是在这一背景下，张謇萌生了搞实业、搞中国民族工业的思想。

2. 动用各种力量和资源抓住机会

张謇虽想做实业，但其时虽已中状元，但在职位上还只是翰林院修撰，一个纯粹的御用文人，地位虽受人尊崇，但实际掌握的资源有限。其时，正好时任两江总督的张之洞邀其南下办厂。张之洞是洋务派的领袖，又是地方上的封疆大吏，权倾一时，正好可以借助他的力量和资源实现其实业救国之梦想，于是张謇欣然同意，两张是一拍即合。

3. 不是见机会就上，而是通过自己的经验判断抓住最好的机会，集中优势，保证成功

经过深思熟虑，张謇决定从办纱厂开始，而且纱厂厂址就选在自己的家乡通海地区（南通）。为什么选址在此处呢？有三大原因：

（1）这一带盛产棉花，且质量上乘，尤其是抗拉性强，很早就以“沙花”著称，原料来源有保障。

（2）“通州大布”一直盛销于东北市场，对于机纱的需要，肯定也会日益增长，销路上就有了保障。

（3）通海地区的妇女一直以纺织业为家庭副业，当地老百姓有农闲时外出打工挣钱的习惯，劳动力非常充足。

1895年6月，在张之洞的支持下，张謇在自己的家乡通海地区开办纱厂。

4. 坚韧不拔，在自己能力所能及的范围内，充分调动所有人支持自己的行动

对于一个创业者来说，最重要的问题是筹集资金。其时，中国的商人都习惯小本经营，对近代工业没有多大兴趣，也不敢拿钱投在张謇这样一个书

生气十足的人身上冒险。张謇急得“彻夜不能寐，绕屋而走”，他上求助于两江总督、湖广总督、徐州道台；下求助于巨贾富豪；甚至见人就求，但“诋者十之五六，惜者二三，赞者一，助者乃不及一。”正一筹莫展之际，大买办官僚盛宣怀看到有利可图，提议协作，各领官机 25 万，各认集股 25 万，“官股按年取息，不问盈亏”，算是为张謇解了燃眉之急。

至 1898 年冬，厂房竣工，机器也已安装过半，可好不容易筹来的营运资金已所剩无几。既要收购棉花以及购买开车的各种物料，又要支付造厂装机等各项工价。“往往甲日筹得一二万，乙日已罄，丙日别筹，而丁日又须还甲”，真是焦头烂额。张謇马不停蹄地奔走沪宁等地。借款，未成；以厂房机器抵借，不睬；告急各股东，不理；出租工厂，奸商又趁火打劫，无理压价。当张謇失望地回到南通，却“柳暗花明又一村”，得到了南通一富商的同情和全力支持，濒临绝境的大生纱厂起死回生。第二年就赚了近 12 万两银子，第三年赚了 15 万余两。由此，张謇成为了当时中国纺织工业的第一人。

张謇的状元创业可算是载入史册了，但富甲一方的他并不仅止于此。他创业是为了救国，而救国在他看来最重要的是普及现代知识，提高国民素质。他把赚来的钱大把大把地投在了教育上，他一手创办的学校有：震旦学院（复旦大学前身）、南京高等师范、南京河海工程学校、吴淞中国公学、吴淞商船学校、农业学校、纺织学校、医学院、盲哑学校、南通大学、南通师范学校、女子师范等十多所。

让我们还是回到一百年后的今天。来自权威部门的统计资料表明，2002 年全国普通高等学校的毕业生人数为 145 万人，比 2001 年增加了 30 万人，就业需求却未见有增长迹象。而到 2003 年，毕业生人数将达到 212 万人。就业形势的严峻使创业成为了高校毕业生另外一种必然选择，一种新的生活方式展现在他们面前。我们现在谈学生创业，那百年前张謇可算是个先辈了（虽

然张謇 41 岁才中状元，年纪大了点，但身份却还是学生）。张謇刚中状元（毕业），放弃了从政（就业），而转向了去建工厂（创业），接下来便是一部民族资本家的轰轰烈烈、起起浮浮、大喜大悲的戏剧。虽然张謇的事业在帝国资本主义的围攻下最后终归失败，但我觉得对我们现在的学生创业者来说，其创业之初体现出来的四点创业精神还是一笔非常宝贵的财富。

孔子说，“富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之；如不可求，从吾所好。”（《论语·述而第七》）我觉得这句话可以送给我们即将毕业的学生。如果你一旦下定决心去创业的话，就该奋力争取，百折不挠；张謇显然就是这样一种人，他君子爱财，取之有道，而且用之有道。但如果创业这件事超出了自己的能力范围所及，还不如静下心来，找一份可干的工作，踏踏实实地做点事，在养活自己的前提下，再“从吾所好”地发展自己。就业还是创业，这是我们每个毕业生都无法逃避的选择。

本书通过选取全国一些著名高校 BBS 站点对创业的主题讨论，以及实录一些学生在创业过程中留下的电子邮件档案，试图展示在网络时代学生自己的创业案例（本书“前辈的板砖”）、创业实践（本书“偶要去冲浪”）以及对创业的思考（本书“大牛的思考”）。希望这些材料的公开出版，能够给那些关心创业、想创业、正在创业的朋友们一点帮助。

徐 剑

2002 年 6 月

序

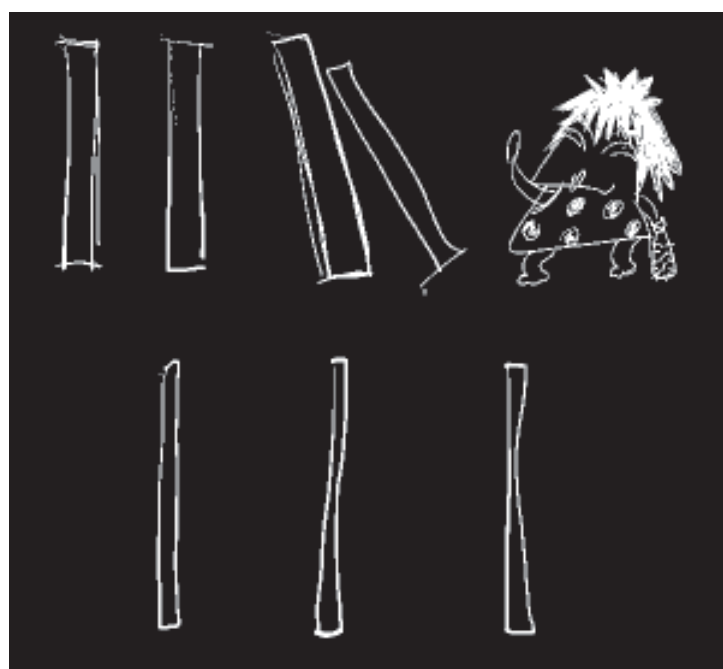
目 录

【1】	【前辈的板砖】
3	“第一家学生创业公司”的迷途
17	方舟，调头还是沉没
34	创业大赛“见风使舵”
50	可以不做 IT 吗？
【61】	【偶要去“闯也”】
63	在老家当书老板
74	我用传媒吹泡泡
91	在异乡做广告人
107	找寻网络分销的奶酪
【119】	【大牛的思考】
121	一直很奇怪麦当劳
130	有人对办杂志感兴趣吗？
145	把 sjtubbs 上市了吧
149	找工作不如造工作
【165】	【读 RE 须知】
167	网络术语

168	牛 偶 菜 灌水 板主 帖子 东东
	常用缩略语
169	BP BTW CFT DD Ft GG JJ MM PP THX
	后记

前辈的板砖

砸人的砖？抛砖引玉的砖？



“第一家学生创业公司”的迷途

【新闻链接】

CEO 改骑自行车
第一家国内学生创业公司光环不再
郭开森 / 文



创业失败不等于破产

“第一家学生创业公司”的迷途

1999年，还没毕业就做了老板的王科，只有23岁。在学生创业风潮涌动的年代，王科和视美乐的名字，通过媒体传遍了中国。一个又一个美丽的光环戴在王科和他的创业伙伴头上——“第一家学生创业公司”、“第一个上市公司参与的风险投资项目”、“要做中国的惠普、IBM”等等。

然而，3年以后，王科决定把公司的汽车卖掉，改骑自行车上下班。在北京上地的一家饺子馆里，王一身学生装，挎着一个双肩包，享受着耳机中传来的流行音乐。忙碌了一天的他，感觉有点累，想借此放松一下。

曲折创业路

1月25日，北京澳柯玛视美乐公司（简称澳视）悄悄地从清华大学科技园搬出，入驻上地信息产业基地最北边的一间办公楼里。与此同时，研发中心60多人的队伍，缩减到了10多人，并从原来占地1000多平米的北京研发中心迁往青岛工厂内。北京公司的职能只有一个：卖产品。

“新办公室实际只有2间房子，大概200平米，其中库房40多平米，维修中心不到10平米。”澳视公司的一位员工介绍说，“租金比以前便宜了，一切目的都是为了节约开支。”

1999年5月，以创业大赛获奖发明者的身份，邱虹云与王科、徐中这两名清华大学同学一起，共同创办视美乐公司，打算将自己发明的多媒体液晶投影仪转化为真正的产品。7月，在清华兴业投资管理公司的帮助下，公司获得了上海市第一百货公司首期提供的250万元风险投资，正式开始了他们的创业之路。上海一百承诺总投资规模为5250万人民币，视美乐几年后将成为

国内最领先的投影机厂家。

一年以后，邱虹云领导的研发小组并没有拿出能够投放市场的产品。2000年4月，公司出现股权变化，上海一百不打算继续投入，而是改为澳柯玛集团投资3000万元，与视美乐成立合资公司——澳柯玛视美乐。其中，澳柯玛占50%股份，上海一百间接持股10%，其余为管理层持股。2000年12月，澳视正式推出面向市场的三款产品，而几天以后，投资方青岛澳柯玛集团成功在国内A股上市。

“公司前期的摊子铺得太大了，250万第一年的研发就花完了，后来公司投资500万在青岛有一个年生产能力10万台的生产基地，但这个生产规模是1999年全国投影机的市场总量。因此，工厂开工一直不足。”一位已经离开澳视的公司老员工回忆起当年的情况。

虽然王科已经感觉到了公司出现的问题，但依然坚信自己会成功，他说，“作为中国惟一具备自主知识产权的国产投影仪厂商，澳视的技术优势不仅在于有六七项核心专利，而且首先将电视功能与投影机结合，并主打投影电视这块新兴市场。”

视美乐公司的第四款产品2150，是惟一一款家用产品。将高清晰多媒体投影机应用于家用市场，澳视的确是第一个“吃螃蟹”的人，但是，澳视人能把自己的生意做好吗？

两个市场的难题

“刚才澳柯玛的鲁总来电话了，说春节前一定要降价促销，这是做家电的
“第一家学生创业公司”的迷途

一般常识，马上要有大动作了，我们要紧密配合啊！”王科在用手机联络自己在北京的一家经销商。

“降价当然好，但你们的问题不在于价格，而在于产品性能的改进和售后服务啊！”这位经销商在听完降价的决定后，在电话另一头向王科诉苦。

“这个我们知道，但是，促销一定要搞！2150这款家用机器要卖到1万4左右，直接降到背投的价格以下，这样市场才会火起来啊。”王科回答说，“老兄，我也不瞒您说，北京一个月30多台的销量太小了，董事会给我的压力很大啊……”

1月29日下午，澳视公司总裁王科，坐在公司楼下的公共会议室里，和公司的销售经理姚征谈论着公司近期的销售活动。

“浙江的市场要尽快启动，这个地区的购买力很强，消费者的观念比较超前。”王科面色有点憔悴，但脑子转得飞快。“另外，鲁总来电话说，济南军区有一个客户，你明天派一个销售人员坐4个小时火车赶到济南，带着一台机器去！”

25岁的姚征刚从杭州出差回来。今年7月，他从明基电通跳槽来到澳视，开始负责全国的渠道建设，此前，澳视的销售一直是最弱的一环。很快，他在北京找到了一家实力强大的经销商，并在BTV电视直销节目开始打广告。这几个月，姚在全国各大城市寻找自己的经销商。

2150北京的总经销商说，“广告费是澳视用6台机器跟我们换的，效果挺不错，一个月30多台是2150产品推出后单月最高销量了，虽然用产品换广告我做了这么多年生意还是第一次遇上，但瞧他们也不容易，自己公司也多少

能挣点，我也就帮他们卖了！”

一个小公司，要开辟一个新市场，的确不容易。

2001年，中国投影机市场的蛋糕为8亿人民币左右，这个蛋糕也在越做越大。但是，蛋糕主要为商用市场所贡献，份额大部分被爱普生、索尼、东芝、飞利浦等国外品牌瓜分。澳视却要借助投影机能接收电视信号和VCD等功能，打算做家用投影机。“我们要叫板长虹，家用投影机无论哪方面，都比他们的背投好得多。”澳视的一位销售人员觉得自己发现了市场的一个绝好机会。

然而，就家用市场，很多国外厂商都在观望，单靠视美乐一家打拼，成为铺路石的风险非常大。

“长虹曾经找过我们合作，我们帮他们去做OEM，打长虹的品牌。我们的研发技术人员和模具等都拿到长虹去试了，本来前景不错，但是，董事会不同意。”王科回忆起与长虹的一次短暂接触，并向记者论证投影机抢彩电市场的蛋糕是行得通的。

尽管如此，2150却被很多业内人士称作是“一家不成熟公司的不成熟的产品”——“2150的噪音太大了，而且色保护度不够。”一位经销商对澳视的销售人员抱怨，“能不能尽快改进，不然顾客返修和退货可是大问题。”

何去何从？

王科一段时间以来，很不愿意被别人称作学生创业公司，因为公司除了总工程师邱虹云还在念研究生，其他人都不是学生了。尽管如此，澳视的文

“第一家学生创业公司”的迷途

化和做事方式，仍然比较独特。

为了省钱，搬家的这几天，澳视公司的员工和总经理王科一起，亲自打隔断、扛木头。但是，1月29日，因为电源没有装好，公司只好全体放假。而由于搬家，这几天澳视的免费800维修热线也没有人接听。

一位经销商说，澳视公司的人根本不懂得什么是生意。

2000年12月，视美乐第一批三款产品推出。“当时主打商用市场，由于没有好的销售渠道，半年内真正只卖了不到10台机器。”一位公司内部的销售人员透露，“现在看来，当初主打商用市场是失误了，因为那样的话，面对的就是爱普生、索尼等国际巨头，我们的力量太小了。而且商用市场的开拓，我们是后来者。”

公司的失误不仅仅在销售上。一位负责采购的人员说，“当时是一边做研发，一边盖厂房；现在是从各地购进了上千套原材料，但开工不足，资金周转不过来，浪费了很多资源。现在，估计3000万也花得差不多了，研发和市场推广花了太多的钱。”

姚征透露，目前公司每月营业额为200万人民币，月销售量在100多台。为了尽快能收到钱，公司正在与日本松下谈OEM的合作。“现在的收入可能一般，但留下来的员工都是为了一份自己的事业，成功了每个人都会有股份。”姚说话的时候，眼光很执着。

公司惨淡经营的现实，却让董事会有些坐不住了。“该花的钱已经花得差不多了，市场还是没有起来，不知道未来怎么办。”一位公司的高层人员说，“澳柯玛做的是白色家电，我们的产品属于黑色家电和IT产品，相互之间的渠

道很不一样，所以，澳柯玛也没有办法。”

据了解，被称为清华“爱迪生”的邱虹云，虽然继续担任澳视的总工程师，却仍打算念完硕士念博士，而不是出来真正创业。2001年，他又发明了一款用15英寸液晶显示器做反射器的新型投影仪。但是，因为没有新的资金投入，这个新发明可能要永远留在实验室里了。

2000年12月，澳视新产品上市的时候，公司管理层曾发出豪言壮语：“在2001年，实现销售收入突破5000万元，2002年实现销售收入突破1亿元，股票在中国创业板上市，3年内要把公司建成为中国最强的多媒体投影系列产品研发中心及最大的生产基地。”但一年以后，当被问及公司的盈利时间时，王科喝了一口饺子汤，慢悠悠地说，“保守地估计，公司一年以后将盈利。”

【狐言禅语】



大家还年轻

来自 BBS 饮水思源站

“第一家学生创业公司”的迷途

Re :

10

发信人: Engine (夜幕), 2002 年 03 月 03 日 17:40:27 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再
学生气太重。

发信人: Gembluex (宝石蓝~~小 ID), 2002 年 03 月 03 日 23:15:23 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再
缺乏营销经验, 时机把握不准确。

发信人: xuthus (今天跳皮坐徐闵线), Mon Mar 4 08:49:52 2002

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再
没有关系, 大家还年轻。
失败了可以再来, 其实渠道的概念, 接触之后, 能理顺了关系, 还是很简单的。
很多事情, 都不知道如何按惯例去做, 所以会出现很多问题。
所以, 各位创业的人士, 有空聚聚, 大家交流一下很有必要的。

发信人: NorthTiger (心冻), 2002 年 03 月 04 日 10:08:59 星期一

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再
骑自行车,
hehe !

发信人: lawer (花玉与木头), 2002 年 03 月 05 日 12:14:49 星期二

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再
徐中和王科偶是知道的, 不过在这个项目当中他们已经赚了一笔了。

Re :

11

现在套现再赚一笔，也是明智之举。

徐中对于我来说可能更加熟悉一些，这个project他确实投入了很多的精力。

不过，对于他的个人能力来说，我认为只是一般。

可见把握机遇对于个人发展来说，是非常重要的。



我们认清自己没？

来自 BBS 水木清华站

发信人: maddog (不是马甲), Sun Mar 3 11:36:01 2002

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再
faint ,

没想到视美乐都成这样了。

发信人: windbill (大风@_@冬去春来, 大风依旧), Sun Mar 3 11:38:08 2002

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

这就是 No. 1 的代价和结局？

大家可以讨论讨论，以后在其他领域也可能遇到类似问题。

“第一家学生创业公司”的迷途

Re :

12

发信人: bakkhos (笨瓶子) 2月份的最后一天真的很不错 :), Sun Mar 3 13:19:49 2002

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

不管成败,这些创业者都是值得我们尊敬的。他们的不足在我们身上也往往存在,从他们的经验教训中,我们可以学到很多,少走一些弯路。

发信人: FoolsGarden (拼命 徘徊在自杀ID的边缘), Sun Mar 3 13:38:15 2002

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

我的感觉是,这些弯路我们还大多是不得不走了。有些时候在想,学生过多走了推导的路线,从而思维僵化了。例如我们局限于IT,局限于高科技,局限于有钱才能怎么着。另外一个角度讲,我们认清自己没?



学生以什么来创业?

来自 BBS 兵马俑站

发信人: airily (飞在长安的天使), 2002 年 03 月 06 日 13:30:28 星期三

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

这就是学生创业最典型的例子!

所以, 学生以什么来创业, 创什么业, 谁也不好说!

都希望创业, 可是谁又有把握呢? 失败属于年轻人, 但是也摧毁了不少年轻人!

发信人: hoverhigher (远走高飞), 2002年03月06日16:45:12 星期三

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

我觉得这不叫摧毁, 只能算是一种磨练。

毕竟他们有过一段还算成功的经历,

这对他们以后是非常有益的。

我个人认为他们成功了。

发信人: zhangtaiyang (figuer), 2002年03月08日09:49:46 星期五

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

创业的人那么多, 成功的没有几个。

但我觉得不能简单地以成败论英雄,

左右成功与失败的因素很多,

况且成功与失败的标准就从来没有统一过。

只要谨慎地去争取, 去拼搏, 去实践。

即使没有获得预期的目的, 但我想,

最起码实现了自己的人生价值, 得到了快乐。

那些勇敢的, 而且有实力的人必定会在困难面前昂起首, 挺起胸, 站

“第一家学生创业公司”的迷途

Re :

14

起来，向前走去。



媒体的捧杀很厉害的！

来自 BBS 同舟共济站

发信人: sanfa (三月里来是春天), 2002 年 03 月 03 日 13:15:43 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

所以学生创业真的很难，

我有时想：我们在学校开展的创业活动，主要还是培养创业意识和创业观念，而不是真的休学创业，为将来在社会上有了一定的积累后，为创业做点操练和准备吧。

清华学生创业风光不再，“易得方舟”也不行了，交大学子公司也重组了。

让我们理性看待创业，同时期待成功的学生创业公司。

发信人: realdy (同济之缘), 2002 年 03 月 03 日 13:19:16 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

有时候，这种结果，并不是当事人一个人的错。

至少我觉得媒体就有错，因为本身创业的过程绝非想通过“一夜成名”来实现的，媒体的报道虽然从某种角度上讲对王科的创业起到了一定的促进作用，但过分的宣传反而最终客观上造成了负面效应。这件事，希望能给有意创业的同学一个提醒，走好每一步路。

发信人: helotus (blue24), 2002 年 03 月 03 日 13:47:42 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

中国的媒体就是这样的毛病，特爱说什么第一、首创的，管过人家的感受没有。盯着一样东西不放，用在其他方面不好么？就像当年的放卫星一样。

发信人: sanfa (三月里来是春天), 2002 年 03 月 03 日 14:51:08 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

媒体只是一方面吧，
关键还在于自己。

发信人: AsTimeGoesBy (消息灵通人士 忧郁的小萱萱), 2002 年 03 月 03 日 16:59:38 星期天

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

然而媒体捧杀人的力量是不可估量的。

发信人: tramp (加乘), 2002 年 03 月 05 日 09:29:36 星期二

标 题: Re: CEO改骑自行车 第一家国内学生创业公司光环不再

中国人爱聚在一起议论个啥，叫做“茶余饭后”……

估计是中国当初落后的经济制度造成的。没事做，干啥？唠嗑呗~

“第一家学生创业公司”的迷途

议论个啥？人前人后呗……张三啥样了，李四咋了。
不是把丑的说得更丑了，就是把本来挺好的东西说得没了信心。
有些媒体就像这些人一样，没能做到公平、客观，完全是把私下闲聊的调子搬到纸上来……
不过，是艺术化了的。

方舟，调头还是沉没

【新闻链接】

易得方舟
调头还是沉没
从玉华 / 文



“ 不要怕 ”
“ 不 后 悔 ”
“ 不要怕 ”
“ 不 后 悔 ”

方舟，调头还是沉没

FANSO本没有故事，只是外界赋予了它太多的含义。在常人看来，它代表了上个世纪末学生创业的梦想……其实，市场不会因为你是学生创业公司，就给予更多的眷顾。

曾经网聚了太多眼球的学生创业旗帜——著名的易得方舟网站很久不能登录了。对此，最近流言和猜疑四起：

中国版本的比尔·盖茨休学创业神话就这么破灭了吗？曾被校园女生多情目光追随的5个“知本少年”今后何去何从？易得方舟在沉没，还是在调头？

易得方舟：开休学创业先河

许多人都记得FANSO的发家史：1998年12月15日，清华大学16号宿舍楼519活动室里，20来岁的刘颖靠一台老式的PC机、一份网民的热情和一些闪烁不定的想法，开通了他的个人网站“化云坊”。

仅用6个月的时间，它一跃成为中国教育网内最大的个人网站，甚至南方一名女大学生老远赶来求“站长”刘颖签名。

再接着，鲁军、童之磊、马云、陈曦和刘颖5少年在宿舍的仓库里把“化云坊”个人网站演绎成FANSO公司。鲁军、刘颖也成为大学生“休学创业第一人”。

1999年8月，FANSO邂逅了“资本家”——第一笔私人投资（天使轮投资）到位，从一个不到10人的创业团队膨胀成拥有60余名员工的商业公司。

2000年4月14日，在人民大会堂，FANSO隆重推出其“CampusAge中国高校电子校园解决方案”，赢得社会各界的助威。

2000年5月,中文在线成立,“股权换版权”的理念使它囊括了巴金、余秋雨等一大批优秀的作家网上版权,总裁童之磊和他的同伴们被作家丛维熙称为“来自天堂的文学天使”。

就在FANSO踌躇满志之时,2000年6月,IT企业在纳斯达克跳水,互联网的冬天降临。FANSO遭遇了资本的无情,两周内,风险投资撤走。

2000年底,FANSO经历着它最艰难的时期。先是人事震动,5个核心人物走了3个:马云走上了职业经理人的路;陈曦另立山头,办了一家技术公司;童之磊在做他认为具有“史诗”意义的出版革命。接踵而来的是经济问题,账上只有几千元钱,40多个员工等着开工资。2001年,风雨中的易得方舟遭遇了部分媒体的“围剿”,诸如《中文在线还在线吗?》、《中文在线去日无多》、《易得方舟破产》等等报道,批评易得方舟纸上谈兵,从未干过实事,不了解资本市场的天高地厚,创始人刚愎自用,典型的“秀才造反,十年不成”……本想沉默的易得方舟出来好一番解释才算平息。

2001年10月,许多无法登录FANSO网站的网民提出疑惑:易得方舟到底在干什么?

不承认沉没,只说在调头

关于无法登录一事,FANSO的CEO鲁军表示,他们暂时放弃了网站,等到以后时机成熟,也许会回来做网站,但那时候肯定是另有模样,因为易得方舟必须向中国教育在线交纳每个月12万元的服务器托管费,这笔费用太高,不值。

方舟,调头还是沉没

在易得方舟最艰难的时候，有人劝鲁军弃船保帅，重头再来，也有猎头公司相中了这个头脑活泛的江浙小伙，但鲁军仍是那句话：船在人在。

鲁军说，如果我卸下包袱，轻装上阵再开一家公司，对个人是不错的。但我必须为投资者的每一分钱负责，不能因为有困难就撤。更何况，现在的公司已找到良好的商业模式，正在大调整，进入快速发展轨道。

易得方舟不承认沉没，而是说在调头。但能肯定的是，他们基本放弃了网站，这对网站总监刘颖无疑是一大打击。毕竟，“化云坊”是他的“孩子”，但至今，曾有着作家梦的刘颖还留守在易得方舟，被称为忠实的“水手”。可惜，记者没能联系上他。

上岸后再看船上人

马云、童之磊、陈曦离开了易得方舟这艘船，当他们回头看这艘风雨中的船和老船长鲁军时，百感交集。

马云说，FANSO像其他所有的公司一样，经历着市场的打磨，所以，它的生生死死都很正常。

他认为，FANSO本没有故事，只是外界赋予了它太多的含义，在常人看来，FANSO代表了那个时代学生创业的梦想，成了上个世纪末的某种符号，所以，FANSO一直负重前行。但市场经济中，不会因为你是学生创业公司，就给予你更多的眷顾。“作为它的股东，我真心地希望它越走越好，但如果有一天它消失了，我也会很平静，因为这就是市场，这样的事每天都在发生。”

如今IT业最年轻的CEO童之磊不愿提及往事，他更多地表示，他要折翼仍飞，为他的网络出版业不问收获地干上10年。

【狐言禅语】



旁观者清？当局者迷！

来自 BBS 水木清华站

发信人: Tatoo (我随风儿去), Sat Dec 16 17:31:42 2000

标 题: 从旁观者的角度来看化云坊

其实我曾经也算是化云坊的一份子，这个时间段准确地讲是 1999 年 7、8、9 三个月之间和 2000 年 3、4、5 三个月的时间，之间的空白段（半年）我是作为访问学者去了一次外地，6 月份开始，我跳槽到另外一家公司，现在一切顺利。

化云坊的最初是教育网中的一个以集中资源为主的个人网站，可悲的是它直到今天依然是一个超大集成度的“个人网站”，当然这种网站模式是否有前途不属于此文讨论的范围，平心而论，化云坊的发展中是有过很好的机会的，我只是想讲一讲化云坊错过的一些东西。

第一，没有明确的发展方向和盈利模式。我曾经记得化云坊的创始人之一 Chxliu 有一个想法，希望把化云坊做成一个“大而全”的资料库，不知道现在他的想法是不是还是这样认为，“啸林书院”和“打开音乐”是向“大而全”这种方向去发展的，可惜化云坊这样小规模的作品，调头还是沉没

坊谈何能养起一个这样庞大的体系来？不清楚自己的实力和优势，凭空而在那里夸夸其谈“要超过新浪”（1999年某次开会某人语），最后的结果只能是烂摊子一个；

第二，错误的决策和行为。这一点我想指的是“我的家”、“校园时代”和“中文在线”，FANSO的技术人员不强是明摆的事实，在其有限的生命里做的几个项目却又统统以无效而告终（当然，某些人可能说“中文在线”或者“校园时代”多么多么有意义，又有多少的盈利可能，但恕我直言，那些活你化云坊没有资格做），决策人的错误，往往要为化云坊今天的惨败负很大的责任；

第三，忽略技术，忽略依靠清华的优势，这件事情可能要从当初做音乐谈起，教育网的宽带条件是现成的，当时我曾经有一个想法是做一些宽带网上的音频、视频广播的尝试，固然国外这方面已经有了不少宽带应用的技术，但国内至少没有什么人在做这件事情。（当然，现在我想化云坊是不可能做这件事情的）假如化云坊能利用自己是清华的学生创建起来的背景，努力在技术的研究上下下功夫，做一两项技术上的事情，至少今天它也多少能卖出一个合理的价钱来。

第四，用人的混乱和缺乏规范的管理。这件事情是在我到了新公司之后才逐渐感觉出来。出于念旧和帮助旧同事一把的原因，当我有权选择手下的员工时我会优先考虑从前在FANSO共事过的一些人。结果一个做了两月以后突然消失，另外一人本周五无故旷工一天，没有任何的通知与事后解释（当然，人事部门的警告甚至开除会按照制度来

进行的)。而且无一不叫苦连天，认为新公司要比FANSO辛苦太多。FANSO是一家学生开的公司，假如学生意味着没有经验等等，那在这一个竞争的社会你就等着失败吧。

第五，内讧与重要领导人的无能。这里面涉及到很多具体的人，我也不说为好。但我想与FANSO比较密切的人是很明白的。

好了不再说下去，大家继续用砖头来砸化云坊吧。

发信人: they (少年心气 ■ 6 ■), Sat Dec 16 21:39:05 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

呵呵，赶明儿你到了新网站，没准又会掉头来骂 tom。

我只能说你是个没有多少工作经验的人。

不是说不可以骂自己从前呆过的地儿，有很多人都这么骂，但是你这种骂的方式和角度是最没劲的一种。

发信人: Simatic (英雄鱼 @ 西门铁客), Sat Dec 16 21:53:24 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

归纳一下，我觉得：

- 1 战略不当，没有一个稳定而成熟的心态，实在是犯了创业的大忌！
- 2 核心人员的能力低下，没有任人唯贤，而是任人唯亲，还想当然以为贤，实在是公司发展中核心人员的能力限制所造成的，随着能力低下产生的很多问题都体现在一些管理上和发展上。当然，客观地评价，这个低下不是绝对的，而是相对时代发展而言的，于是，就有下面的 3。

方舟，调头还是沉没

- 3 没有阶段性的核心调整计划,核心就只知道燃气机,还不会自我提高,这样如何超越对手?就不要说超越自我了。于是公司只能活在燃气机时代,可现实是已经到了核能时代。
- 4 不务正业!管理者的心思放在了如何在公司里获得自己的最大利益,员工的心思放在如何用网络骗M M,真正的业务只是面子上维持。
- 5 没有发挥大量员工的潜能,可能这也是由于公司的机制和与生俱来的股份结构构成的。可以想象,其实公司里和T A T O O一样的人何止他一个?但是最终大多是一个选择,就是离开。据我所知,T A T O O不是第一个离开的,也不是最后一个离开的。
- 6 成于学生创业,败于学生创业!学生是什么?是会写作业的,但是学生做工作却未必很好,因为他怀着做作业的心态来做工作,所以缺少必要的,哪怕是一点点责任感和职业素质。
- 7 空谈!会说的多,会做的不多。
- 8 大环境,曾经高高把它捧上去了的大环境又狠狠把它打下来,做着暴发梦的创业者们不能及时地调整心态,等到能及时调整的时候,似乎时间已经晚了。
- 9 当股东和经营者合而为一的时候,迷惑了自己作为股东的最大利益,一味追求经营的乐趣,强调“**做**”自己的公司,于是自己的相对时代的能力低下直接导致股东们甚至自己的利益丧失。
- 10 最后还想说一点,创业者们创业没有目标,不知道自己能做到哪一步,希望做到哪一步,只知道要一直做下去。于是,曾经有一个又

一个机会摆在它面前，它没有珍惜.....

希望那些已经倒下去的FANSO创业者们，站起来，那么就再一次辉煌.....

希望那些还没有倒下去的创业者们一定要吸取经验教训.....

希望那些还没有开始的创业者们一定要冷静.....

“他说风雨中这点痛算什么，擦干泪，不要怕，至少你们还有梦.....”

发信人: zhongj (鸿剑 ~ 寻找状态), Sat Dec 16 22:09:58 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

关于FANSO，我肯定会在不远的未来写点什么出来。

我的感受，也许是你们各位没法真正体会的。

就像一个自己的孩子。

可真的好无奈，有时候要面对各种状况造成的残酷。

况且人，每个人有每个人做事的准则。

我不想评论什么，夸某个人，或者骂某个人，

我只是希望后来者可以有所得。

发信人: huabing (再硬的冰，我也要把你化了), Sat Dec 16 23:44:06 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

其实学生公司的许多做法和所造成的后果，是有多方面的，

最主要的就是期望和努力之间有巨大的差距。

许多的同学都认为自己很有能力，而且确实是，但是作为学生，

却很难将这种能力用来发展公司。

方舟,调头还是沉没

我经常听到“这个太简单了，没什么技术含量，我也会做”，事实上，大部分时候所做出来的结果是很不令人满意的。其实我现在特别的腻烦有人说，我要超过X X X X X X，我要吞并X X X X X X，无知和狂妄有时是联系在一起的。

发信人: Tatoo (我随风儿去), Sun Dec 17 15:29:19 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

我何必去骂FANSO，又更从何谈起在事后去骂它？鸿剑和了解我的人会知道我并不是那种人。我在我的文章中有哪一句是在不负责任地谩骂？最后一句我说请大家“用砖头来砸FANSO”本意不过是希望大家能够继续对FANSO发展中一些失误提出想法而已。用词不当，我向大家道歉。

Zhongj 要想有一天做大事，个人性格中的“小”的方面真的很需要修炼修炼。

发信人: Tatoo (我随风儿去), Sun Dec 17 15:38:08 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

我已经说得很明白，对于FANSO我只是一个“旁观者”，能够和Zhongj他们在一起做事以及散聚也都是因缘而已。我现在在T O M，但T O M对于我来说也不过是另外一层意义上的FANSO。当然，拿别人的薪水，一定要尽全力去做好每一件事情，这是责任感驱使而已。

发信人: they (少年心气 = 6 =), Sun Dec 17 17:58:15 2000

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

从学校到公司,或者一边做学生一边做公司,有这样经历的人这里想必不少。

在学校里的时候很多人习惯意气用事,有很多事因此做成了,也有很多事就此泡汤,在公司(我指的是高度职业化的公司)里的时候很多人不得已或不自觉地开始在成熟的工作流程/职位分工和业绩考核下做事,有很多从前做不成的事情因此做成了,但也有不少从前能够做成的事情就此被抛到了一边。有这样体会的人这里想必也不少。

我只想说,一个相对成熟的人应该有意识地将效率/利益和感情真正糅在一起。T A T O O可能本意并非多么险恶,但是当他多工作一段时间,或者多跳两个公司之后,他也许能找到更好的方式来对待自己对于原来公司和朋友的情感。无论是感慨还是无奈。

当年猛小蛇离开金山以后,在各个论坛痛骂雷军,痛骂金山,虽然没有哪一条是凭空捏造的,当时也颇有好多人为之鼓喝,但是现在回过头来,没有人不觉得猛小蛇当时多么的幼稚与可笑,他当年引以为荣的一句开骂口号“我在金山,没报过一张的票,没报过一张餐票,凭什么不能骂?”现在也已经成了做H R的人常常当作笑话来谈的典故。

关于T A T O O的能力与F A N S O的是非,我没有资格多谈。

发信人: zhongj (鸿剑~寻找状态), Mon Dec 18 15:15:51 2000

方舟,调头还是沉没

标 题: Re: 从旁观者的角度来看化云坊

这么功利干什么？
我是针对以前的选择说的，
FANSO是有FANSO的困难，
是有应该总结的地方，
是有很多很多没有做好的地方。
现在不是推卸责任或者找谁批斗的时候，
大家应该静下心来想一想：
谁能保证每一步选择都是对的？
谁又能说哪一步选择是完全错的？
既然走过，后悔是没有用的。
况且是不是值得 / 应该后悔还没有定论，
多希望大家用一颗平常心来看待FANSO。
做FANSO的人实际上和你我一样，
都是一般人。
一切不切实际的要求都是没有道理和意义的。



FANSO, 好好活下去

发信人: yaya (哑哑), Mon Dec 18 20:20:26 2000

标 题: FANSO ,你还是活下去的好。

我就不明白 ,为什么在最近的所谓什么消息出来之前好像这个版上给 FANSO 提点意见的人就没有几个。而现在大家都一副 “ 当年兄弟早知道。 ” 、 “ 当年兄弟早说过..... ” 等等之流的话。

不知道看客各自都有些什么心态 ?

FANSO (以及与它同时的视美乐) 毕竟给了广大的学生创业者一面旗帜 , 没有这些先行者 , 我们不敢说现在的学生创业者这个群体是否能够真正形成 , 也不敢说在高校里面的互联网经济理念会有一定的发展。就 FANSO 而言 , 谁又能找到另外一家学生网络公司 , 能到达它曾经的高度呢 ?

所以到了今天 , 我觉得大家去评价 FANSO , 应该摆正了自己的心态 , 真正总结出来一些对互联网经济、对学生创业运动有意义的东西来 (当然 , 前面有些人谈的有些部分还是很有道理的 , 但是 , 从今天我们看 FANSO 这一件事情来看 , 水木清华的这样一个创业版 , 并没有能真正理智地、同步地随着新经济的发展而到达它应该到达的高度。

方舟,调头还是沉没

无论是网络经济发展机理的总结上,还是基本的心态上),FANSO的今天,是一件令人惋惜的事情,但也更是学生创业运动(对不起我反复使用“运动”这个词)中所值得认真、理性对待的一件事情,而不应该成为特意托高自己的论坛跳板。

FANSO到今天,依然还是FANSO的创业者们值得骄傲的一个经历。起码到了很多年之后,还会有不少像哑哑这样的人,在吸取FANSO经验的同时,永远牢牢地把FANSO记住。

我与FANSO没有任何经济关系。除了有几位朋友。

发信人: zhaoxy (勇敢的心), Mon Dec 18 22:23:14 2000

标 题: 年轻人的故事: 给FANSO的兄弟们

今年1月18号,我们同台领奖,

但是我当时就说:你们迟早是要倒闭的,最多一年。

那时候说话是想让你们清醒点,

现在我说这个故事是想让你们振作点, 棗棗棗棗棗棗棗棗

从前,有位乡下的青年,读了点书,嫌乡村的生活单调,

决定去城里闯世界。临走的时候,他向村中的村长请教,

村长给了他三个字的忠告“不要怕”,

并讲好等他回来的时候还有另外三个字相赠。

三十年后,饱经风霜的青年带着满头白发决定还是回乡村生活,

回来时,得知当年的村长已死,心中怅然若失,不知村长另外要赠的三个字是什么?村长的儿子转交给他一个信封说是他父亲临死之前交

给他的。信中只有三个字“不后悔”。



FANSO 是一种象征

发信人: indiansummer (印第安烈火), Tue Dec 19 9:13:28 2000

标 题: 说说FANSO对外产生的影响

FANSO的是是非非、起起伏伏只是一个时代(.com时代) 一个群体(大学生群体) 一个风潮(创业风潮) 的一个故事而已。

FANSO的存在没有错。但因为它的存在, 以及环境的煽动, 它影响了一群人。

多少人是因为听了FANSO的故事, 然后去走上Internet的创业之路?

多少创业者是看了FANSO的模式, 然后去傻傻地做大而全的网站?

.....

发信人: djy (火凤凰), Tue Dec 19 12:02:51 2000

标 题: FANSO在学生创业方面对大学生尤其是清华的学生的影响

是无与伦比的,

这应该说是他的功劳,

无形的功劳

方舟, 调头还是沉没

难道大家不承认吗？

发信人: dianarose (hh_飄 Gatorade@Last! ~~~), Tue Dec 19 19:56:42 2000

标 题: Re: FANSO在学生创业方面对大学生尤其是清华的学生的影响

是啊，多少人冲冠一搏为FANSO？多少人效仿他们撬动一切可能的资源去追求暴富的梦想？

学生创业轰轰烈烈一通，然后归于寂然。那些叱咤过的玩家们可以淡泊名利，飘然而退，但是他们牺牲、浪费、影响过的资源和理性，又能到哪里去追回自己的公平呢？

有人说FANSO即便over了也没什么，跌倒了再爬起来。那么学生老总们就没有失去什么，可清华大学的资源、跟风创业者的投入和浦东科创的钞票却到哪里去找呢？

发信人: fighter (郁闷准备GRE中), Wed Dec 20 16:46:09 2000

标 题: Re: FANSO在学生创业方面对大学生尤其是清华的学生的影响

说得很对。

有时候想想，学生创业的机会成本是很低的，特别是清华的同学。拿别人的钱，开一个公司。好了大家都好，倒了对创业者本身其实也没有什么损失。清华的还可以回来读书，即使以后找工作也绝对比一般的同学要强。对投资人来说，可就血本无归了。

听朋友说，有的学生创业者很不负责任，拿了钱，做了一段时间觉得不好就不管了。

很少在投资者的立场上考虑。

Re :

33

很多投资商不愿意给学生投资，这也应该算是一个重要原因吧。

发信人: vasual (I believe I can fly !) ,Wed Dec 20 17:12:58 2000

标 题: Re: FANSO在学生创业方面对大学生尤其是清华的学生的影响

没错，有些人是这样想的，

不好意思，我有时也动这方面的心思，不过都让我自己给否定了。

其实，学生是需要成熟的，从一个男孩成为一个男人，就是要负责任，责任心是很重要的。

呵呵，有许多的感想，只有自己体验才能知道。

发信人: vasual (I believe I can fly !) ,Wed Dec 20 17:18:10 2000

标 题: Re: FANSO在学生创业方面对大学生尤其是清华的学生的影响

呵呵，不敢苟同，

创业者是有投机心理，投资人就没有？

失败是投资人所要承担的必要责任，不是吗？

不过我听说，投FANSO的投资公司还在清华里找项目呢，不过好像不是网站的了。呵呵。

创业大赛“见风使舵”

【新闻链接】

创业大赛“见风使舵”

(计算机世界网/文)



并不一定是创立自己的公司才叫创业

在入世的钟声敲响之际，全球风险资本浪潮将在西部大地汇聚碰撞。为吸引国际国内风险资本参与中国高科技产业发展，国际创业大赛应运而生。大赛于2001年8月启动，10月在深圳中国高新技术交易会举办开幕式，2002年5月北京国际科技周总决赛并举办颁奖仪式。从去年面向大中专院校的学生创业大赛扩展成为今年面向全球华人创业者、中小科技企业的国际创业大赛，其背后暗藏何种玄机？

刘期智是去年“四川大学生创业大赛”的见证人，他和同校的3名队友的参赛作品“纳米技术”从426个团队中脱颖而出获得了金奖。但由于其作品作为实验室懵懂的“新生儿”，没有申请专利，使得风险投资“顾虑重重”，最终没有产生实质结果。一年过去了，已经毕业的刘期智反省当初“嫁人”失败的原因时，有些感慨地说：“风险投资对学生创业缺乏信心，他们更愿意把资金注入有市场运作经验、一定资金基础和谙熟国外企业文化的海外留学生以及发展迅猛的中小型科技企业。”

VC“喜新厌旧”

刘期智的感慨体现了当时参赛者的心声，可以明显看出，当年被淘汰的绝大多数是学生们凭着热情所开发出来的网站等缺乏市场前景的项目。同样，在今年中关村创业大赛上，一个由海外留学生组成的创业团队——纳德国际技术公司赢得了上海某公司2000万元的投资，成为12个优胜创业团队中获得投资最多的一个团队。而本土团队尽管实力不俗，所获得风险投资金额却远远落后于“海归派”。

创业大赛“见风使舵”

记者认为,这两个现象影射出当今风险投资界的三个重要转变:第一,好的项目比好的团队更吸引人,在资本的作用下,团队的组合可以由投资方调配。第二,在全球经济发展趋缓的今天,风险投资已经走过了冲动期,关注的领域也从.com等纯网络概念逐步向有实业背景的信息电子、生物医药、互联网基础设施及相关技术等领域迈进。第三,关注学生创业不如关注拥有双重文化背景、市场前景广阔、回报周期小的“海归派”和中小型高科技企业。

由此不难理解,今年的四川大学生创业大赛为何演绎成“面向中小高科技企业在职人员、海外留学人员、科研人员、在校大学生等”的国际创业大赛的原因。本届创业大赛将分为创业计划大赛和成功创业挑战赛两个阶段竞争。设立北美、南美、欧洲、亚洲、中国五个赛区。各赛区前三名获胜者参加第二阶段竞赛,并从第二阶段竞赛中经公开答辩产生大赛名次。

到西部摘红苹果

20世纪50年代以来,全球风险投资对现代经济发展起到了举足轻重的作用,被称为“经济增长的发动机”。在风险投资的援助下,美国的计算机和半导体工业产量已占美国工业总产值的45%。全世界最大的100家电脑公司中,有20%是在“风险投资大本营”的硅谷诞生。

据最新统计数据显示,2001年风险投资机构在全球的资金投入量为117亿美元,比2000年第四季度下降43%。在全球经济发展低迷的今天,更多的海外投资者把目光投向了发展潜力巨大的中国西部。与此同时,风险投资对全球经济一体化和地区经济产业化的重要作用日益受到西部政府和企业的重

视。从西部论坛到西部投资论坛，加之 2001 年 8、9 月“国际创业大赛”在全球启动，纷至沓来，“到西部来摘红苹果”的风险投资机构将在西部大地上掀起第三代 VC 风暴。

据了解，在成都高新区留学生创业园的 102 个创业者中，60% 怀抱电子信息、生物制药、环保等领域的“金娃娃”。由于孵化时间短，大多数尚处在起步阶段，需要大量的风险资金投入帮助实现项目的产业化、产业的规模化。国际创业大赛的举办无疑将为国际资本与西部知本的成功对接创造有利的条件。

机遇 V S 挑战

入世的钟声已经敲响，此时风险资本的涌入激发了国内创业者的激情，由此也将改变西部科技企业的成长历史。但要博得风险投资的青睐，除了一份良好的计划书、一个优秀的团队外，创业者还应具备什么素质？

据国际创业大赛成都赛区负责人刘臧秦介绍，本届国际创业大赛除了定位扩展以外，还采取了层层过关的考核模式，力求客观、科学、公正地考核项目的市场前景和创业者的综合素质。这些新标准包括第一阶段对“创业计划书中盈利模式、管理团队、融资金额、股本构成及退出机制的可操作性”。第二阶段“在虚拟公司运营中，考核企业经营者的决策能力”，评判标准将依据 G M C（国际企业管理）软件。第三阶段将在 2002 年 5 月的北京国际科技周上对第二阶段获胜的 8 个创业团队进行电视现场答辩。创业计划书、经营虚拟公司和现场答辩各占比赛的 40%、30% 和 30%。依据以上标准，基本上能够

评定一个创业团队的创业计划能力、经营管理能力及对外交往能力。获胜者将被授予中华创业之星称号，并获得全球风险资本权益式资金垂青，成为资本与知本联姻的“幸福结晶”。

【狐言禅语】



你要成为一流的人

来自 BBS 水木清华站

发信人: dilljt (研究生不是考试生), Sun Apr 7 08:46:03 2002

标 题: 关于创业大赛的一点建议

华工第二届创业大赛已经开始了。2000年的第一届我也有所体会。当时还有老乡诚邀参加，准备一起“勇夺”8000元“璀璨钻石奖”。只是当时功课压力大而没有参加。“创业大赛”嘛，归根结底还是要创业。比就比创业的可行性。但是好像现在也没有听说过第一届创业大赛那十个决赛方案最后的创业情况。听说他们得奖好像有不少次。得多少奖都是虚的，只有最后创了业才是根本。建议本届大赛组委会收集上一届的决赛方案的创业情况，广而告之，给现在的创业者们一点

经验和教训。

发信人: hongshao (红烧鱼), Sun Apr 7 20:28:10 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

我也在两年前参加了创业计划大赛。当年我也基本上是这样认为的。但是经历过了很多的挫折和失败才深刻地理解到创业并不是自己想象的那么简单。要做好一份商业计划,本身就不是一件很容易的事情,而创业要远远比这个难度更大。当年我们也曾豪情万丈地希望将自己的计划付诸于事实,但是太多的碰壁最终使我们放弃。

确实作为学生本身,有太多的先天不足之处了。缺乏经验缺乏资源缺乏渠道.....也许你会说这些都可以通过努力得到的,但是设想一下,如果你是投资人,你会把一大笔钱投给一批没有经验的学生吗?

而且市场并不会因为你是学生而对你怜悯的。当年在上海的时候接触了一些很优秀的大学生,他们有的已经创立了企业,其中不乏有工作多年的优秀的MBA在团队中,但是两年过去了,他们的公司遇到了前所未有的困难,很多都已经难以为继,实在是让人唏嘘不已。广州风险投资集团的总经理曾对我们说过,风险投资宁可要一流的人才二流的项目也不要一流的项目二流的人才。虽然他在两年前说的,但是我至今还记忆犹新。因此也给自己一个目标,就是首先成为一个一流的人。

现在再回过头看那次的大赛,我觉得最大的收获就是可以认识到一些很优秀的同学和朋友,并成为一起良好合作的伙伴;而且通过这样一

Re :

40

个经历,增长了自己很多知识和能力。过程始终是最重要的,在我看来。

希望大家能好好地利用这样的机会,从中获得宝贵的经历。

我曾与我一起合作的朋友约定,过几年后,我们再次合作,那个时候我们将做得更好。

架立一个赚钱的机器



发信人: dillj (研究生不是考试生) Mon Apr 8 10:38:40 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

我今年假期结束从家里来,听一个人对于创业定义的看法,感觉大受启发。

在这里说一下这个定义,他感觉所谓创业就是指:架立一个赚钱的机器,不管你在不在旁边看着,这个机器都能给你挣钱。据他说他的感觉来源“穷爸爸,富爸爸”这本书。这个定义很好,适合所有的人。但我想问一句:既然我们都是大学生,又在搞创业,能不能搞出点大学生在创业中独有的东西。大学生的优势,特别是我们这些理工大学的大学生的优势就在于“出成果”,而不是在于“成果转化”。一个没有自主知识产权创业项目也可以做,但这绝对不是我们大学生创业的

Re :

41

方向。

发信人: Ram (温和的好男人橐A 血型白羊), Wed Apr 10 08:38:02 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

哈哈, 恰恰相反, 你其实已经说了: 我们是要架立赚钱机器!

在我的哲学中: 人生本来就是一翻创业!

我也从来不敢歧视街头摆小摊的商人, 或者这就是他创业的开始!

什么是大学生的独有的东西?

技术开发? 管理学? idea?

我们不需要把什么创业的方向定死, 人有所爱, 人有所成!

而这个社会和我们大学里的创业者往往也看的是结果。

固然, 大学生可能在新技术开发方面有一定优势, 但是我们的大学里如此之多的教授, 如此之多的科研成果不是还躺在那里么?

创业团队什么样的人都需要啊! 分工合作嘛!

清华的“视美乐”似乎颇受你认可, 但是那是邱虹云开发出的东西就算创业的么? 他当年还想 10 来万卖了呢, 后来碰到王科 (好像是这个名字), 才确定自己继续搞研究, 而由王等人来主要做产品化的工作, 那么, 此时, 邱的定位和我们的一些教授有何区别呢?

我是更愿意把创业 2 字加到王等人的头上的!

发信人: moonbird (逝去的人, 一路走好, 也许天堂也很美.....), Wed Apr 10 11:08:42 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

创业大赛“见风使舵”

那这个不是变成了策划了吗？但是对于我们这些嫩学生来说 ,也很难说有多少技术优势。

现在的感觉怪怪的.....

看来我们要去看看我们学校的教授都有些什么项目搁躺着 ,然后才能很好地得奖。

其实我个人更加的崇拜王选 ,既有创新技术又有经济头脑。

可惜现在的我还不能两者兼得。

这样也许才更叫创业吧。



什么是创业呢？

发信人: Flyingmaple (受伤的翅膀 继续向前飞), Wed Apr 10 12:58:49 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

有一个问题 , 创业大赛的战术思想是什么？

是要在华工 , 叫一群人去学赚钱？去架立赚钱的机器？？

争论的根本在于 , 是要出成果 , 还是要赚钱。

个人的角度有所不同 , 看待的方法就不一样 ,

有的人以为有创意就可以创业 ,

有的人认为有了研究的成果就是创业，

更有人觉得只要赚钱就是创业。

那谁又可以告诉我什么是创业呢？？

发信人: juicejelly (期待夏天的阳光), Wed Apr 10 14:12:51 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

其实我觉得以前的壳牌搞的计划大赛很不错，给学生一个展现创意的空间。

可是学校后来搞的活动，越来越围绕钱字了。

越来越无聊，去年的决赛就是一群人在那里讨论能不能赚钱的事情。

好像太俗气了点，而且这样的比赛很局限同学们的思维。

大家提出一个方案，第一讨论的就是钱，cf 啊！

发信人: hongshao (红烧鱼), Wed Apr 10 14:20:43 2002

标 题: Re: 关于创业大赛的一点建议

我觉得对创业 2 字的理解是见仁见智的。

一千个观众就有一千个哈姆雷特一样。

每个人的理解都不同的。

创业，并不一定是创立自己的公司企业才叫创业。

我觉得应该理解得更广泛一点，只要是创立一种自己从未尝试过的事业都可以叫做创业的。

另一点，创业大赛我个人认为取名为商业计划大赛比较好。

其实我们做的都只是一个 business plan。挑战杯创业大赛的翻译也是用

创业大赛 “见风使舵”

Re :

44

business plan。



竞赛的目的

发信人: BBCC (BB&&CC), Tue Apr 9 02:12:12 2002

标 题: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

有人批评大赛作品做出来真正转化的很少, 离真正的创业有很大距离, 个人认为应该用以下的角度来看待这个问题:

作为学生, 知识、阅历的不足就决定了能够真正做成一份操作性很强的创业计划的概率很低, 大赛作品甚至是最高奖项的作品转化率都很低, 这并不奇怪。作为一项竞赛, 能够在某个方面让同学们得到锻炼, 甚至是有这么一次经历, 比赛的目的就已经达到了。

竞赛的目的不是一份优秀的作品。

发信人: myscut (myscut.com被关中, 期望重开), Tue Apr 9 11:57:26 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

我看作品转化不是因为学生什么, 而是作品不实际。

那些评委应站在投资者的角度来,

如果你有这些钱, 你愿不愿给他们去投资?

Re :

45

如果不愿意的话，这份作品就没资格得奖！

我不认为学生创业有什么难的：我家就是经商的，我老爸初中都没毕业，也这么过来了，在生意上我还经常给他意见。我就不信大学生创业一定差过社会上的人，虽然经验不够足，优点我们还是蛮多的。

发信人：BBCC (BB&&CC)，Tue Apr 9 12:10:16 2002

标 题：Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

问题是：

比赛本身并不是为了一份绝对完美的作品。你用你老爸作为论据，恰恰说明了大学生并没有什么很突出的优势。

发信人：myscut (myscut.com被关中,期望重开)，Tue Apr 9 12:20:14 2002

标 题：Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

这么说吧：

我认为如果大赛认为第一名的计划不值得他们投资的话，宁愿是一等奖空缺！又说一等奖，又不能支持的话，实在是矛盾。

如果你认为真的好，为什么不敢投资呢？可能你又会说只是计划好，人不行。我觉得评一个计划，不只是点子，还应评作者。如果你认为点子行，人不行的话，根本不能给他奖。（以上第二人称“你”都是指评委^^）

Re :

46



培养一种创新的气氛

发信人: moonbird (逝去的人,一路走好,也许天堂也很美.....), Tue Apr 9 12:28:29 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

怎么说好呢?我个人觉得大赛就是要你不断地去创新,培养一种创新的气氛。

而现实因为考虑太多的实际问题而只能注重很多实际的问题。

这一点就像很多科学研究一样吧,它是为了更好地研究一些我们认为实际上并没有太多用处的东西,但是它以后能留给我们的却是很多。或许这个比喻并不是很好,但我觉得也是差不多的。

发信人: BBCC (BB&&CC), Tue Apr 9 12:29:24 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

咱们的立足点都不同。

打个比方说吧,举行个歌唱比赛,获奖者是不是一定要达到能够出唱片有公司愿意签约的水平才能拿奖项呢?否则就一个都不能拿奖?比赛本身就有一个鼓励、锻炼的意义。

发信人: myscut (myscut.com被关中,期望重开), Tue Apr 9 12:33:00 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

可能是你比较喜欢研究方面的吧,我就是心太急了,不喜欢学习,只喜欢实践的那种。所以我成绩很差。

发信人: moonbird (逝去的人,一路走好,也许天堂也很美.....), Tue Apr 9 12:36:28 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

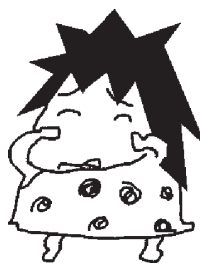
其实我也不是很喜欢研究,但是如果要做一些东西就要想远一点。^_^

发信人: Ram (温和的好男人 橐A 血型白羊), Tue Apr 9 12:38:23 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

呵呵,不同的人有不同的性格和选择,所以我们才需要团队!

创业可以不做IT!



发信人: ericool (玉米哥), Tue Apr 9 17:01:24 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

纵观了几位的帖子,大家对于创业都有各自的认识。

至于现在很流行的创业,关键是看你有没有走出第一步,能不能够有

创业大赛“见风使舵”

Re :

48

勇气去开拓些什么。我所知道的myscut, 他的“华工信息港”和RAM的“江水工作室”都是我们的表率。(BBCC我太熟悉, 希望可以有机会交流一下)且先不论他们最终得到了什么, 只看他们迈出了第一步, 他们就有发言权。我个人很尊重这两位朋友。

讲到创业大赛, 我个人也是觉得, 无论参赛队伍的计划是高科技也好或者是毫无科技含量也好, 只要能够吸引来投资者的投资意向, 那便是一个好的创业计划。

最近也接触了几个想参加创业大赛的朋友, 发觉很多人都是为了参加比赛而参加比赛。他们更多的问题是“我能够做点什么事情?”, 而不是“我应该做点什么事情?”。

相比很多清华的学生, 我们华工的朋友可能更加脚踏实地一些, 这固然是好, 但是似乎缺乏了一些激情、一些自主性。

创业是一种情绪, 是一种态度。



发信人: zqscut (青Q), Tue Apr 9 17:28:21 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

Re :

49

同感。

发信人: leejohn (足球输了,四级要赢), Sun Apr 7 22:30:37 2002

标 题: Re: 看待创业大赛作品不成熟性的态度

虽然正式的比赛还没有开始，
甚至现在连正式的报名都没有开始，
但是从组合团队这个历程，我已渐渐感到创业的艰辛。
一批批的人来人往，
究竟哪些是能够和自己相互合作的都难以确定。
想想后面的诸多困难，
已经开始把一部分人刷出了创业大军，
现在剩下来的，都应该是满含着满腔的热血和激情的创业者。
克服困难是我们惟一的出路，也是我们胜利的要求，
努力吧，让大家齐努力！

创业大赛“见风使舵”

可以不做IT吗？

【新闻链接】

知识成就事业

(迅为/文)

中国的人精基本都钻到
IT了



北京电视台《荧屏连着我和你》近日把刚刚评选出来的第三届“北京市十佳外来青年”悉数请进演播室。节目一开始，主持人田歌就兴奋地问其中一位圆脸青年：“据说咱们现在待的这个演播厅当年是你盖的，是真的吗？”那青年点点头，圆脸上略显一些激动：“不错，北京电视台演播制播中心楼工程是我干的。我也真没想到，十多年后，能成为这里的座上嘉宾！”

这位圆脸青年叫张林生，现任江苏省泰兴市黄桥装饰装潢工程有限公司总经理兼党支部书记，三十多岁，已获得国家一级项目经理资质，工程师。

1985年从江苏省广播电视学院工业与民用建筑专业一毕业他就闯入北京，从工长干起，当过技术员、预算员，风里雨里，吃了不少苦，淌了不少汗，更积累了不少经验。随着在北京打工年头的增长，一个信念在他心中越来越强烈，那就是要创办一个自己的公司，在北京钢筋水泥的丛林中一争高低。终于，梦想成真。1980年代末，他的工程公司问世。虽是注册在江苏省泰兴黄桥，可他一直扎在北京，因为他觉得北京大有用武之地。

北京电视台制播中心工程是他创优生涯中的第一关。当时他面临的压力可想而知：工程干好了，为公司赢得名誉，更可以为今后占领北京一方建筑市场打下基础，相反，万一干砸了，他和这支队伍在北京恐怕不会再有立足之地。张林生看得很清楚，要想胜人一筹，就要拼智力、拼知识。他把学过的民用建筑专业知识充分用于施工当中，以高于国家规范的标准要求每一位成员，每道工序都讲究科学、精细，越抢工期越动脑子，实干加巧干，每一次的钢筋绑扎，每一块模板的铺设，他都亲自去现场和施工人员一起做。一

可以不做 IT 吗？

次在甲方和监理都已认可的顶板钢筋分项中，他发现个别钢筋绑扎、搭接不合理，当即下令暂停打灰，并亲自动手，现场示范给工人们做了一个科学合理的搭接绑扎方法，工人们照此一试，果然又快又好。高标准严要求，凭知识讲科学造就了高质量工程，制播中心工程最后受到专家们的一致好评，终于一举摘取建筑工程质量最高奖——“鲁班奖”的桂冠。

张林生心中明白，别看眼下干得风风火火，但自己的那些知识如不更新补充，迟早会落伍。所以他未雨绸缪，函授于上海同济大学土木建筑系。对于他来说，拿出时间来学习就不可避免地耽误了挣钱，但他认为值得，只有掌握更多的知识，才能挣到更大的钱。果然，当他接下地铁复八线大平台13、14、15区及高层住宅楼工程时，他的知识再次发挥威力。

地铁复八线工程是亚洲最大的平台工程，位居北京市21世纪50项重点工程首位。张林生施工队一次性承接的施工面积达11万平方米。该工程与周围8栋工程同时开工，整个复八线工程简直就是早已摆下的擂台，面临对手全是京城赫赫有名的正规军。为了打赢这场擂台战，张林生在凭借坚韧的意志和顽强拼搏精神的同时，充分发挥知识的作用，开展学知识、讲科学、合理施工的风气，他多次给全队青年讲“一定要改变民工只能靠力气吃饭”的旧观念。最终工程提前7天封顶，合格率100%、优良率90%。

至今，他在北京已累计完成施工面积70多万平方米，其中多为东方广场这样的瞩目工程，创下施工产值近3.5亿元。除了鲁班奖外，还获得长城杯2项、“市优”3项，得到的荣誉称号数不胜数。最有意思的是，他这位地地道道的外地人，因为为首都作了太多的实事而被北京市西城区政府授予了“西

城区创建文明城区好市民”的光荣称号。

【狐言禅语】



创业可以不做 IT !

来自 BBS 饮水思源站

发信人: wuzongxian (Local King), Sun Mar 17 19:24:35 2002

标 题: 创业可以不做 IT

个人感觉, IT 发展速度快, 小公司的技术创业有一定难度。反而传统行业会有一些机会。即便是 IT, 我所知道的传统一点的如工业控制, 中国一些小企业的水平不怎么样, 同样能赚钱。我觉得不应该盲目相信技术, 即使你是编程的大牛又如何? 抓住市场, 能搞通关系可能更有效果。

我一点不成熟的看法, 因为清华做技术的同学多, 大家可以商讨。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 不想吃天鹅肉的蛤蟆不是好蛤蟆 :), Sun Mar 17 19:31:05 2002

标 题: Re: 创业可以不做 IT

可以不做 IT 吗?

如果只是编程的大牛，就认为是有技术，似乎不太合适。

发信人: wuzongxian (Local King), Sun Mar 17 19:38:34 2002

标 题: Re: 创业可以不做IT

不过清华不少的牛人是编程高手，其他的比较难说。

你有什么点子吗？

我倒是想过一些点子，不过都还不成熟。

其实我觉得了解市场最重要了，在学校里可能会知道的少一点。

发信人: baba8 (毅伟), Sun Mar 17 21:08:25 2002

标 题: Re: 创业可以不做IT

还有竞争对手的原因：

中国的人精基本都钻到 IT 了，海龟也在 IT 领域干的多。记得当初池鱼凤说，投资一定不能往 IT 投，竞争太激烈了。

发信人: yanwuying (雁无影), Sun Mar 17 23:05:43 2002

标 题: Re: 创业可以不做IT

做的多了也就没意思了。

发信人: barder (遥游·要吃两个巨无霸), Mon Mar 18 00:35:00 2002

标 题: Re: 创业可以不做IT

最重要的还是市场把握能力，也就是商人的素质！商人能把市场里游离的商机整理成项目，然后再结合技术方面的力量。如果认为自己有了技术，就可以创业，我感觉还是不妥的。

商人很牛，商人的社会经验很丰富。能在多如牛毛的信息中发现可以

利用的商机,然后再转化为项目或产品。我觉得这是学生群体最弱的一个环节。所以,在创业初,最好现实一些,主动跟商人接触,尽量争取跟商人合作,利用社会上成熟的企业管理和市场营销的模式去运作。

不要担心自己的股份被稀释,在创业的第一步,自己几乎没有承担风险的能力,几乎全部的风险都是由投资商承担的,所以从现实的角度讲,自己占有绝对股份几乎是不可能的。

中国人的思路是,宁做鸡头,不作凤尾。但这不一定是创业的最合理的路子。

发信人: zjm (莫名其妙), Wed Mar 20 17:49:46 2002

标 题: Re: 创业可以不做IT

这位老兄的观点很好,可能是比较现实的路,建议想创业的同学一读。呵呵。



计划不计划?

发信人: kich (达康赛恩), Mon Apr 15 08:46:22 2002

标 题: 完备的战略计划并不适合创业者

可以不做IT吗?

41%的创业者根本没有经营计划,创业者最应具备的是敏锐的洞察力和快速的反应能力。

战略计划是企业复杂环境下作决策的基础,是指导企业长远发展的“航标”。但是对于创业企业来说,它所面对的环境是复杂多变的:而且由于创业企业所能控制的资源十分有限,因此很难改变环境,而它惟一的选择就是适应环境。如果创业者在创业之初就花费大量的精力对企业战略进行全面的研究和计划,然后以此来指导行动,那最终的结果很可能是痛失市场机会。实际上,当一个市场机会被详细调查清楚以后,机会或许已经不复存在。

在创业环境中,研究分析和实际行动是密不可分的。胜任的创业者往往能够潜心其中并随机应变,一旦问题出现,他们不会退缩,而是开始寻找解决方案,迅速堵住漏洞,并随着环境的变化、事情的进展而改变战略。哈佛大学的迈克尔·波特指出,一家新的创业企业不仅面对来自提供相同产品的对手的竞争,也面临着来自替代品、供应商、买家以及其他新进入者的竞争。新创企业甚至还会与行业之外的公司争夺人才和资金。因此,如果创业者过多地关注管理的完整性,那么就无法应对以上这些复杂多变的局面了。换句话说,完备的战略计划和成熟的管理方法,并不适合创业者。

这一经验与10年前美国的创业企业也有类似性。据美国1989年《公司》杂志对500家发展最快公司中100家企业的创建者总结的数据发现,创业者在最初公司战略计划方面所花的精力极少,只有28%的创

业者制定全面的计划。其中：

- * 41%的创业者根本没有经营计划；
- * 26%的创业者仅有初步的、简单的计划；
- * 只有5%的创业者为投资者进行财务预测；
- * 只有28%的创业者制定全面的计划。

发信人: Dictator (农夫), Mon Apr 15 12:45:30 2002

标 题: Re: 完备的战略计划并不适合创业者

没有计划的人成功的比率大还是有计划的人成功比率大？

发信人: kich (达康赛恩), Mon Apr 15 14:14:36 2002

标 题: Re: 完备的战略计划并不适合创业者

当然有计划成功机率大。

但是微软在起步的时候连商业计划都还没有呢。

创业者不可能做出一套完美的计划。

发信人: bakkhos (笨瓶子)怀着最美笑意·信念始终不变 :), Mon Apr 15 14:43:14 2002

标 题: Re: 完备的战略计划并不适合创业者

用到完美这个词，那就无论什么人都做不出来了，不仅仅创业者。

发信人: kich (达康赛恩), Mon Apr 15 14:53:15 2002

标 题: Re: 完备的战略计划并不适合创业者

不用完美吧。其实有几个创业者有多少计划。

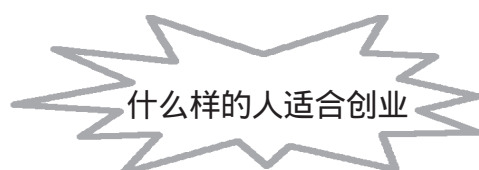
发信人: loneliness (一个人跳舞), Mon Apr 15 21:57:58 2002

可以不做 IT 吗？

标 题: Re: 完备的战略计划并不适合创业者

是啊,我觉得之所以创业大赛比出来的企业多很幼稚,就是因为他们
在计划中自说自话,市场跟他们的计划是有区别的,而创业大赛的评
委们又多比较缺乏实际市场知识,也是一些自说自话的人,自己也没
什么创业成绩自然不知道什么样的人能成功。

计划是需要的,但这里说的计划不是那些白日梦。



发信人: xuyu (库库), Sat Aug 18 17:20:58 2001

标 题: 大家觉得怎样的人才适合创业?

很多时候我真的想不清楚,为什么有一些人创办企业会如此的成功,
会如此的让部下敬佩,难道换成其他的一个人就不行吗?然而我相信
能读得了大学的人在智力上并不会相差多少。抛开机遇问题,这些创
业者的身上有什么性格或者素质能使得自己成功?如何判断自己是否
适合创业以及什么时候才有能力去创业?

请大家不吝赐教!

发信人: bakkhos (笨瓶子·是我自己愿意承受·依然无怨无悔), Sat Aug 18 17:

27:32 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业?

成功的路有很多,我觉得成功的人都是能够把自己的优点发挥到极点的,但没有一条必然的道路。可以参考跟自己性格、能力相近的成功者。

但我不觉得读了大学的人智力上相差不大,恰恰相反,我觉得人与人之间智力差距很大,但智力只对走某些道路的人影响比较大。

发信人: turbolinux (hoho~神啊,救救我吧...), Sat Aug 18 18:08:18 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业?

创业需要足够的智力,这和长期的积累是分不开的。不过,偶觉得一个人的性格,换言之是EQ对创业更为重要。

没有经历过创业,可能自己性格中的一些弱点不会被注意到;经历了之后,很容易发现自己存在着多少的不足。

想成为Leader,得依靠出色的才华、良好的与人沟通能力,更要依靠坚忍、持恒,还有热情。

能真正把这些都做好的人是难得的,所以创业者这么少。

发信人: FoolsGarden (拼命 怒海狂涛,泰坦尼克排水中), Sat Aug 18 19:11:08 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业?

【在 turbolinux (hoho~神啊,救救我吧...) 的大作中提到:】

:想成为Leader,得依靠出色的才华、良好的与人沟通能力,更要依

可以不做IT吗?

靠坚忍、持恒，还有热情。能真正把这些都做好的人是难得的，所以创业者这么少。

应该是成功者这么少吧，别把创业局限到学生范围啊。

发信人: zhongj (鸿剑 ~ 更加迷茫), Sat Aug 18 19:28:49 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业？

耐心、平易近人、不能把自己置于与众不同的地位，
否则必死！

发信人: pengrong (轩辕), Sat Aug 18 20:46:36 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业？

【在 bakkhos (笨瓶子 · 是我自己愿意承受 · 依然无怨无悔) 的大作中提到:】

: 但我不觉得读了大学的人智力上相差不大，恰恰相反，我觉得人与人之间智力差距很大，

智力上是没有差异，差别在于智慧上面！

发信人: cird (枫凌十四 -- 重新恋爱中 -- 黑发和手), Sat Aug 18 23:47:36 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业？

大公无私，坦率，有忍性，重业轻财，有想象力，冷静，实际，有一定的经验和知识储备，有交际能力。

发信人: xuyu (库库), Sun Aug 19 00:43:25 2001

标 题: Re: 大家觉得怎样的人才适合创业？

呵呵，这个已经接近完人了吧。

偶要去
“ 闯也 ”

创业，闯也。



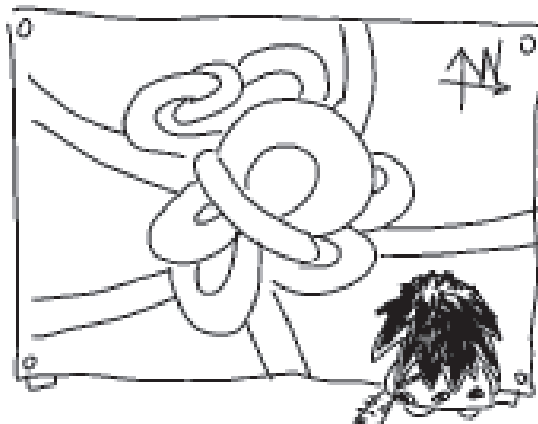
Re :

63

在老家当书老板

来自 BBS 水木清华站

找工作不应该是我们的惟一选择



在老家当书老板

发信人: faintmtv (同样包括娃哈哈), Sun Dec 2 14:58:04 2001

标 题: 就业创业和事业 : 我的贻笑方家之作

题目起得很大,自己看了都惭愧,其实,只是想在这个寒冷的冬天,给大家带来一个小小的火柴天堂。

从上学的那天开始,和许多对未来抱着美好憧憬的社会主义阳光下的花朵一样,我就在思考自己长大以后做什么。从科学家,医生,程序员,独立经理人,我在不断地重复证明着“无志之人常立志”的真理,以至于到了即将离开学校的时候,我发现没有自己真正喜欢的工作。

需要声明的是,我不是一个牛,也不是清华的,我学的是曾经炙手可热的计算机,即使是在这个寒冷的冬天,随便找个中关村的小公司,四五千的月薪也并不困难,有了几年工作经验以后,月薪达到八九千上万也并非不可能。但是,这样就满足了吗?年薪十万,在北京能过什么样的生活?一辆车一年的花费至少一万,一套120平米的公寓一年的水电物业管理加起来也快一万了,而要买这套房子可能会花费你十年的积蓄。在十年后你能不能还保住一个比现在更好的职位,往往是未知数。窘困的白领,往往是北京许多人今天和明天的写照。

在大二的时候,为了交学费,我开始出去打工,那时候正是IT业的春天,一年下来,我身上还剩了两万多块钱。我十分喜欢摄影,可由于没钱一直在用老凤凰,于是我决定用这两万块钱买一套摄影器材。但是,我很快发现两万块钱对于摄影来说实在太少了。一套稍微专业的器材都要好几万。于是,这个计划搁浅了。

大二结束的那个暑假,我回到我生长的那个小城。我的母校是市郊的

一所重点中学,以前学校周围全部是饭馆台球室录相厅游戏厅武侠小说书摊等等。而那次回去发现这二十多个小店铺在“整顿校园周边环境”中全部关门,只剩下一排排卷帘门紧锁的门面。我随口问了问租金,很便宜,30多平米的门面月租不到300,毕竟这是个小城市的郊区。在得到这个情况以后我就开始想自己能不能做点事情,因为我身上有两万元的“资本”。突然冒出这个念头让我都大吃一惊。从一个打工的穷学生到“小老板”,距离是很大的。我开始很切实的在这个小城进行调研,毕竟,这是我的第一笔投资。很快,我在工商局申请了一个书屋的执照(很感激当初高考时自己的高分,工商局的办事员居然还记得我在电视里出现过,因此一帆风顺),并雇佣了一个农村小姑娘做店员。

我很明确,自己的消费者是学生,但是,在经营上又不能完全迎合学生的爱好,而要顾及学校的要求,被勒令关闭的游戏厅等等就是前车之鉴。我将自己的主要目标放在了图书上,尤其是计算机类和英语类的图书。市场上计算机的图书很多,但是质量良莠不齐,一般人尤其是小城市的人根本无从区分好坏。于是我决定只经营清华大学出版社和电子工业出版社的计算机类图书。尽管这两个出版社也有很多烂书(比如说我写过的某一本),但对于小城的人来说,清华两个字有莫大的权威。更重要的是,在这个小城,基本上没有这两个出版社的书,能够找到的都是一些烂出版社的书。

我没有经营任何高考方面的书籍,因为市场上已经够多了。我经营的英语方面的书籍磁带主要是口语,听力,四六级,托福,GRE。学生

未必对他们感兴趣,但望子成龙的学生家长对此兴趣浓厚,而我所在的小城由于没有什么像样的高校,因此基本上没有这类的书。于是,这就成了我的第二个经营范围。

第三个范围是一些有一定档次的休闲书籍,比如《小王子》、《史努比黄金五十年》,这类书籍因为价格、品位方面的原因一般在小城市很少见到。但是在北京和其他大城市往往能半价甚至更低拿到(记得www.joyo.com上的《史努比黄金五十年》曾经是五折),而学生对卡通、童话是非常喜爱的。仅仅《史努比黄金五十年》我就卖掉了60多套,利润达到2000多元。

除了这三个方面的书籍以外,我这个书屋还卖一些小玩具小饰品。小城的这些东西远比大城市粗糙简陋,而且价格不菲。我没事的时候喜欢去金五星、阜城门看玩具小商品,看见比较欣赏的就买个样品寄回去。让那个店员到成都照类似的进货,因为这个小姑娘是从农村出来的,对这种东西的欣赏水平有限。一年以后,这个小姑娘欣赏水平能跟上城市学生了,我就放手让她进货。

应该说明一下,要找一个值得信任的员工是很困难的。这个小姑娘家里是贫困户,而且是我表妹一家通过希望工程捐助才完成初中学业的。他们一家三口,一年的收入只有500多斤红薯,小姑娘初中毕业后进城打工,在城里做保姆,一个月不到200元(当地公务员也就六七百的月薪)。当时我找到她,给她开了800元的月薪,并且将整个书屋约一万六千元的投资全部委托给她,只要求她一个月对我报一次帐,对她是十分的信任,她也非常的感动,我今年暑假回去,到她家

做客，她家虽然还是很穷，但是条件也有了改善，她的父母更是把我当作“恩人”一样，让我有点惭愧：我最开始只是把这个小姑娘作为一个雇员的。当然，这里并没有一个完备的管理机制，她要作弊还是很容易的。

但是我只是把这个书屋作为一个试验，即使全部失去，对我来说也无所谓。也许，正是这种心态让我做了这么多的事情。

回到北京以后，我萌发了新的想法。我中学的时候对北京的高校几乎一无所知，以至高考的时候非常盲目只能听小道消息。北京的高校都有各自的校报系报，各个社团更是有自己的刊物小报，而且几乎都是免费发送的，其中一些不乏可读性。我费心收集这些东西，将他们寄回去，放在书屋里免费阅览，很受中学生的欢迎，尤其是北航的《军鹰》。这部分没有带来任何盈利，但是却让我母校的师生感觉到了首都大学的气息，也算是作为一个毕业生为母校做了点事情吧。最开始这么做是无意的，但是后来我才发现这才是我最成功最有创意的一点，也让我坚定了今后做公益性服务行业的决心。同时，我也在水木上收集大家的许多讨论，比如清华的食堂，北航的分配政策，北京的就业形势，华中理工的合并，各个学校的优势专业以及对时势的讨论，JOKE版的生活笑话（当然是不带X的），打印出来以后也每周寄回去和校刊校报放在一起供老师学生们免费阅览（我曾经考虑过这样是否侵犯了大家的版权，但是我没有用于盈利，就算是罪无可逭，情有可原吧，呵呵）。现在我母校的学生的班会内容常常和水木上的话题有关，昨天我打电话回去听说上周五有个班的班会主题是《国家需

求与人才定位：清华水利系为什么会成冷门》。

当然，一年多来，麻烦也不是没有。爱国卫生运动，门前绿化之类的烦心事情是不断的。这里就要感谢我母校的校长。我在北京的时候多亏了他对小书屋的关照。我暑假回去曾经专门去感谢他，他却说：“这么多学生毕业，只有你走了那么远还能记着母校为母校做点事情，我帮点忙算什么呢？应该的，应该的。”我当时忍不住哭了，习惯了在北京功利性的人际关系，遇到这种淳朴的感情，我只能惭愧。不能忘本，说来容易，但是真正心里要做到何其的难呀。

现在，这个小书屋每个月能给我带来一千多元的收入，在大牛眼睛里这是不值得一提的。但是从另外一个方面，仅仅一年，我就收回了一万六千元的成本，为社会提供了一个就业机会，赢得了社会舆论，同时拥有了一笔年收益率超过100%的资产，它可以支撑我完成大学学业。更重要的是，他是我事业的第一步。我想，这样看来，我是成功的。

写了这么多，没有别的意思。我不是牛人，我很笨，但是我坚信，做什么事情都可以成功。职业很重要，但是大家不能一辈子给别人做雇员，都应该有自己的事业，毕竟大家是中国最精英的人。今年就业形势不好并不能说明什么。只能说给企业家和创业者提供了更有想象力的发挥空间。牛人面人，热门系冷门系一点都不重要，重要的是，要对自己有信心。这个书屋是我的开始，我今后创业以后也要到清华来招牛，到时候还要大家多捧场哟，呵呵，那也许是几十年以后的事情了，那时候清华的老师应该都是今天水木上的水友了，希望大家到时候合作愉快。

Re :

69



创业故事就在你身边

发信人: harsler (该死的猴子), Sun Dec 2 16:24:52 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的貽笑方家之作
这样的文章很好啊!

发信人: HughRACE (狂想者), Sun Dec 2 16:42:31 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的貽笑方家之作
从来没有这么踏踏实实成功地做过一件事。

发信人: fishygy (绝世好bra), Sun Dec 2 19:44:48 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的貽笑方家之作
//admire.

发信人: loada (loada), Mon Dec 3 19:06:51 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的貽笑方家之作
读了你的文章, 自己感到好像太浮躁了。

发信人: moniker (火龙果), Thu Dec 6 15:00:15 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的貽笑方家之作
写得真好!

发信人: wpp (摧僵化柔), Sun Dec 9 20:43:36 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的貽笑方家之作

在老家当书老板

Re :

70

很不错。

发信人: beamingall (beaming99), Sun Dec 9 22:41:36 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的贻笑方家之作

前一段时间一直为将来找工作而努力学习, 现在确信饿不死了, 呵呵, 开始考虑将来如何创业的问题了, 要是两者能结合起来多好啊, 可惜不可能, 只能找新方向了。

发信人: xunyang (Debug), Mon Dec 10 20:10:25 2001

标 题: Re: 就业创业和事业: 我的贻笑方家之作

原始积累 (资金与个人能力) 总是痛苦的呀。^^

发信人: justdodo (郁闷阿郁闷~~没有工作), Wed Jan 2 08:32:18 2002

标 题: 创业去?

周围的兄弟们一个个都搞定工作了, 可是我呢? 跟他们说找不着地方, 谁也不相信。其实是真的。想想研究生这3年, 除了今年开始老老实实学习, 前2年其实——唉, 说起来都难为情。其实, 都是在创业啦 (不要笑哦):

第一年, 参加清华创业大赛, 反正得了几个什么奖。那倒不是主要的, 主要的是差点就融资成功了。当然, 差就差在一点上, 那四大课! (纳斯达克) 都不行了, 投资商临时决定不投了, 我们的投资商也快不行了。

可是, 公司已经成立了, 对! 不能就这么算了, 撑一撑吧。这一撑, 就撑了一年。期间做了几个项目, 这样才能让大家还在一起? 中间很有诚意地和几个大公司谈合作的事情, 谈啊谈, 中国的企业就是他妈

的不争气，一谈就是几个月。谈来谈去还就是个意向，说白了，见不着兔子不撒鹰。商机难道不就是这样耽误的么……

后来大家终于撑不住了，这一年项目的收入也差不多补上了缺口。歇手吧，太累了。

第二年，被一个朋友生生拽去参加了个什么中关村创业大赛，结果还挺牛，得了个大奖。发奖的时候，跟老段见了见，也被各种摄像机、照相机胡乱拍了一通。后来呢，反正我也不是创始人，那哥们大病了一场，无声无息了。

现在开始找工作了，我愿意从底层做起，我愿意拿很低的工资，虽然我做过跟网络泡沫一样的美梦，虽然曾经跟那么多牛人一起进出北京的各个五星宾馆，但是我想得很明白，在那些成功的公司面前，我是个小学生，应该学习学习。可是，连个 interview 都没有。当然，我就没申请太多。可是我想，这样的 experience 总该有个 interview 吧。

靠！把老子逼急了，还是去创业，把你们那些公司一个个都灭了！哼！



发信人: bakkhos (笨瓶子) 等待报告中 :) , Wed Jan 2 08:51:12 2002

标 题: Re: 创业去？

//cft，是金子总会发光的

在老家当书老板

发信人: manChair (风儿@Dvorak!), Wed Jan 2 10:05:41 2002

标 题: Re: 创业去?

说实话我还真不明白你到底有什么 experience.....好像不是很好啊!
曾经跟什么人在一起不能叫 experience。

发信人: maddog (MM呀,真是好东东), Wed Jan 2 11:17:16 2002

标 题: Re: 创业去?

哈哈,笑归笑,偶也觉得就算自己创业或者跟着别人有些 experience,
也还是需要补上给别人打工,受别人剥削这一课。

发信人: lely (Jerry), Wed Jan 2 14:12:31 2002

标 题: Re: 创业去?

我也找不到工作啊.....
痛苦中.....
呵呵,你有什么可以发展的业务嘛?我想和你学一学.....
电子商务?

发信人: maddog (MM呀,真是好东东), Wed Jan 2 20:09:15 2002

标 题: Re: 创业去?

啊?! 偶们系的居然找不到工作?!不行啊 这个就业形势太严峻了。

发信人: weary (G&T&S), Wed Jan 2 21:09:34 2002

标 题: Re: 创业去?

同感,俺第一年也在糊里糊涂的创业中度过的。结果没有准备出国,
现在不得不找工作了。郁闷啊!

发信人: windbill (大风@_@水木为家), Wed Jan 2 23:06:18 2002

标 题: Re: 创业去?

【在 justdodo (郁闷阿郁闷~~ 没有工作)的大作中提到:】

: 中间很有诚意的和几个大公司谈合作的事情

: 谈啊谈, 中国的企业就是他妈的不争气, 一谈就是几个月

: 谈来谈去还是个意向, 说白了, 见不着兔子不撒鹰

: 商机难道不就是这样耽误的么

呵呵, 跟我有同感。后来知道, 其实他们说的所谓“感兴趣”之类的话, 都是空话套话。如果真的有兴趣投资的人, 他们会把BP拿来仔细研究的, 提的问题也会很有针对性, 甚至对未来公司的发展很有建设性, 是在帮助创业者理清思路, 充分估计风险和困难, 找到好的市场切入点.....

在风险企业能够成功创办之前, 其实我们自身也要承担一定的风险。我现在的处境跟你类似, 但我已决心坚持到底了, 所以一直没去找工作, 现在对于我们来说, 有些机会是不错的, 我们想努力把握住。

发信人: cird (枫凌十四--爱情如流星), Thu Jan 3 13:59:04 2002

标 题: Re: 创业去?

人家不投就说人家坏话, 这个心态不好。

【在 windbill (大风@_@水木为家)的大作中提到:】

: 呵呵, 跟我有同感。后来知道, 其实他们说的所谓“感兴趣”之类的话, 都是空话套话。如果真的有兴趣投资的人, 他们会把BP拿来仔细研究的.....

我用传媒吹泡泡

贺彩 / 文

创业，真难！！！！
创业，真苦！！！！
创业，真累！！！！
创业，真痛！！！！



我是一个打工仔



日期：2000-12-20 0:34，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：我在打工

老师：

您好！

这么长时间没和您联系，是因为一直都处于一种极其混沌的状态，工作不好，心情不好，生活也不好，一切的一切都很不如意，当然我并不是那么一个非常贪心的人，在我而言，哪怕是有一点点如意都会让我很开心的了。比如说今天，我感觉从未有过的开心，因为熬了数夜的方案终于被客户通过了，我还记得下午在客户会议室里提案的情景，当我最后以“以上是我们本次行动的全程方案设计，不知当否”为结束语时，对方客户面面相觑，沉默了有数十秒之久，男男女女吝啬得不发一言，好在他们的总经理终于打破了沉默，为我鼓起了掌，然后是掌声不断，我那颗可怜的惴惴不安的心才算放了下来。

原本有许多的话要和您说，但我实在是太困了，我几乎有三天没合过眼了，真的非常担心自己是否能够睡着，以前我常有一熬夜就无法入睡的习惯，我回来的时候，特地买了一瓶美乐托宁，刚服过两片，今天就到这里吧，

上帝保佑，让我有个稳定的睡眠。

日期：2000-12-25 10:45，发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

我用传媒吹泡泡

标题：Re: 我在打工

H:

很高兴知道你的近况，祝贺你提案成功！

广告公司的工作向来是痛苦而又快乐的，这一点我们大家都知道，希望你在日后的工作中，戒骄戒躁，对待下属要耐心，对待工作要细心，对待客户要平心。

有一点我必须提醒你，一定要注意身体，保证充足的睡眠，不要轻易服药，你现在还年轻，平时多注意饮食营养和身体锻炼增强抵抗力。

最后祝圣诞节快乐。



辞职也是不得已

日期：2001-4-15 10:45，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：我辞职了

老师：

知道发生什么事了么？我和总经理闹僵了，事情的起因是我给总经理提了一份公司发展计划书，此后在一次公司经理会议的时候，老板特别指名表扬了这位老总，他说该老总慢慢开始懂得用发展的眼光去看待问题，最近提交给董事会的一份报告非常有价值，我惊讶地发现这些有价值的内容其实都出自于我之手，那一刻，我气愤已极，大脑几乎麻木。

更可耻的是，会后这位总经理竟然像没事一样照样与我对话，我干脆什么话都不说，什么活都不干。以前他就一直压制于我，只要有老板参与的提案都由我把内容做好，并详细解释给他听，然后由他去提案，介绍项目人员时总是把我一语带过，这些我都无心跟他计较，但这次实在是太过份了，我痛恨剽窃！！！！

在这个公司我一直干得很辛苦，也很不开心，我们的总经理很遗憾不是老板，也只是个可怜的打工的，更可恨的是他不好好做好自己的本职工作，鼓励员工，激励士气，反而总给员工找麻烦，常给我穿小鞋，原本想揭露他，但又觉得那样太掉价了，在我而言，到老板那去申述是件很丢脸的事情，“我和谁都不争，和谁争我都不屑，我双手枕着生命之火取暖，火萎了，我也该走了。”

老师，虽然我不屑与他争，但又实在难以平愤，我现在负责公司三分之二的项目，每天非常辛苦，工资也不高，干得又很不开心，他不是总想表现吗，那就让他尽情表现好了，所以我决定明天一早就辞职不干。这是我对他无声的审判。我相信他一定干不好。

此次事件给我的教训是：不要给不是老板的人当下属，一定要找一个能力比自己强，为人正直的上司，实在不行就自己干。

日期：2001-4-16 20:31，发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re: 我辞职了

H：

你还是这么冲动，处理事情一点都不冷静，你应该多站在对方的角度着想，作为一个管理者最大的利益是他的权威性，虽然你的上司也有他的不当之处，但你也有很不对的地方，你没有去思考出现问题的时候该采取什么措

我用传媒吹泡泡

Re :

78

施去解决，只是一味地逃避，你逃避着“什么话也不说，什么活也不干”，这是一种很不负责任的行为，你要记住，你不是在为他干活，你是在为你的履历干活，你是在为你所在的团队干活。

现在你正在气头上，我希望你等自己的头脑冷静后再做决定，不要以为公司离了你就转不了，有才华的青年很多，有毅力的青年很少，我希望你是一个既有才华又有毅力的优秀青年。



别懈怠

日期：2001-5-10 23:12，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：生活没意思

老师：

辞职后我出去游玩了一下，拍了许多地方风情风光照，给您寄去几张。我现在比较喜欢上网玩游戏，我可以连续玩上七八个小时，早上起来后发现已是中午，简单吃点东西，就冲冲（匆匆）打开电脑，饿了就吃点饼干，很有意思，也很能消磨时间，现在我在联众的积分已经高达数万了，高手，真是高手，我对自己真是佩服得五体投地。

不知怎地，忽然感觉生活真是没意思透了.....

日期：2001-5-11 13:46，发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re: 生活没意思

Re :

79

H :

你现在这种情况，让我非常担心，工作之后适当的休息是应该的，但你现在这种情况很不正常，属于暴饮暴食、暴玩，暴睡之列，无论如何，振作起来，出去找份工作吧。

作个 SOHO 族也不错



日期：2001-7-1 16:35，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：做个自由职业者

老师：

我开始找工作了，我的择业目标很简单，要么到广告行业，继续做总监，但老总一定要是老板，而且薪金不能太低，要么到咨询公司，做咨询经理，找个比我优秀的职业经理人拜师学艺，广告这个行业，老板是老总的倒是比较多，但待遇都不怎么好，倒是有个朋友给我介绍了一家不错的大公司，待遇也还不错，我也有一间自己独立的工作室，就是感觉人际关系比较复杂，部门人员都是其他子公司元老级人物，我试着干了几天，也许是前段时间懒散惯了，感觉很不适应这种严格的作息制度和公司文化，碰巧当时他们有一个新开发的客户，需要比稿才能确立，这正是我的强项，我提出一种非坐班制的工作方式，先排出一个工作进程表，有需要集体讨论的时候，我到公司，其余时间我自行安排，我把工作带回家去做，考虑到当时除了我再没别的人能

我用传媒吹泡泡

接这案子，他们也就勉为其难地答应了。我回家后，很是花了一番工夫，跑了几家市场，找了一些资料，熬了几个通宵，开了几天会议，终于在公司各部门的配合下把案子做好了，客户很满意这个方案，并最终和他们确立了合作关系。

老师，您知道这个方案我拿了多少报酬吗？1万元，只有10天而已。
我决定做个自由职业者！

日期：2001-7-3 21:57，发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re: 做个自由职业者

H：

这种选择我很不欣赏，你又一次放任了自己，做自由职业者不是不好，但对你很不合适，你初到上海时间并不很长，没有稳定的客户基础，没有建立自己的关系网络，你不能要求环境适应你，而应该自己试着去适应环境。

或者你还是回到北京吧，北京毕竟是你学习和工作过的地方，你以前也都一直干得很好，我早就说过，上海并不适合你。

日期：2001-7-5 22:21，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：Re:Re: 做个自由职业者

老师：

既来之，则安之，不要逃避困难，更不要向困难低头，这不是您对我说的吗，我决不会在现在这种情况下回北京，我一定要很是成功地回去。

我知道自己一定能够在这块土地找到一个立足之地的，我相信！

日期：2001-7-6 20:13，发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re:Re:Re: 做个自由职业者

H：

Re :

81

既然你已下定决心，那我就祝你如愿。

日期：2001-11-8 23:17，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：我开始运气了

老师：

赋闲了半年之久，在我快要熬不下去的时候，我的运气终于来了，我竟然在一周之内，接到了两个活，一个是以前的老客户，还有一个是别人介绍的，真是太好了，这两单下来，我就是半年没活也不愁了，看来又得苦干些天了，

我创业了！



日期：2001-11-28 15:26，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：我创业了

老师：

一个以前工作上认识的同行找到我，说要拉我共同创业，真是求之不得，我们在一起策划了一个非常不错的商业模式，就是要跳出广告做广告，我们一行三人组织成一个咨询团队，为企业提供量身定做的咨询服务，我们要联合上海市内的咨询机构、广告公司，调查公司、公关公司，与他们组成一个策略联盟，在于企业而言，我们深入企业内部，为企业挑选最适合他的智力服务团队，在于联盟单位而言，我们为他们提供业务支持，我们的赢利模式

我用传媒吹泡泡

是从那些联盟公司那里抽取佣金，从企业的销售收入中抽取提成，在未来的几年，我们计划和这些联盟单位共同成立一家多媒体的网络集团，融资上市……

现在，我们已经确定了一家大集团为主要目标客户，现在正在前期的接洽中。

他们集团的老总非常赞赏我们的这种服务方式，我们每天都很投入地工作，一个和联盟单位洽谈合作事宜，一个整天陪着客户喝酒增加感情，我呢，满世界乱转大量收取市场信息，看看他们的产品和竞争对手的产品销售情况，上网，泡图书馆，阅读专业书籍，监测行业动态，撰写研究报告，几乎每隔一天我们就要开会一次，讨论这个客户应该怎么做，怎么对客户攻心，怎么和联盟单位谈判，怎么对市场切入，真是忙得不亦乐乎。

日期：2001-11-28 21:37，发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re:我创业了

H：

你们这样很冒险，应该脚踏实地才行，决定企业成败最重要的因素不是赢利模式，而是你们团队的实际操作经验，你们的客户基础，你们的网络资源，你们的市场到底有多大你研究过吗？他们凭什么相信你们，你们是否都有咨询服务的成功经验呢？你要从企业的销售收入中抽取提成，那么我问你如何去控制企业的销售收入呢？

日期：2001-12-2 20:18，发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：Re:Re:我创业了

老师：

您的提醒很对，我们及时修改了服务方案，决定以收取月服务费的方式为企业提供服务，最近很少进项，支出比较大，为了节省开支，办公室的装

修都是我们几个人自己动手完成的,效果很好,同楼的许多人都过来参观,甚至还有人问我们能否替他们也设计设计呢,哈哈!

还有一个好消息是外地一家比较大的企业要在全国主要城市选择广告代理商,我们参加了他们的比稿,并且拔了上海地区的头筹,周四他们的市场总监就要到我们公司考察了,

这让我们很是紧张了一阵,因为在此之前,我们对公司的介绍和多次电话接触,感觉客户认为我们是家规模很大,很有实力的公司,所以目前我们面临最大的难关是如何取得客户对公司实力的信任,我们为此特地连夜制作了一张特大的上海地区战略图,上面用红点标明了公司合作单位地址,绿点是各个客户目标零售网点的分布。仓促买了许多文件夹,资料夹,制作了许多空白客户档案袋,整整齐齐地码在资料柜上,为了临时壮势,大家纷纷从家里搬来了几台个人电脑,请了一些朋友到时也来参加会议,上午刚刚和隔壁单位敲定了一个很大的会议室,准备在这提案,我们还精心设计了几个欢迎标版,一个是机场接客人用,一个放在大楼前,还有一个是公司门前的。连喝水用的杯子都特地贴上了客户的LOGO。

会议室的洽谈步骤都做了精心的设计,谁先开头,说什么,怎么介绍,怎么突出核心人物,目的只是为了让客户在未提案之初就对提案人产生信服感。万事俱备,我会在今晚好好过过提案稿,明天演示给伙伴看,让大家提些意见。

如果一切顺利,我们将签下足够我们维持一年的广告咨询代理服务。

日期:2001-12-3 21:57,发件人:wangyf@sina.com.cn,收件人:hecai@cnuninet.com

标题:Re:Re:Re:我创业了

H :

你知道你现在犯了一个极大的错误,你竟然开始做假了,公司小没有错,

我用传媒吹泡泡

人员少也没有错，电脑不够也不是错，错的是你这种华而不实，虚瞒客户的态度，这让我很是痛心，以前那个诚实正直的你哪里去了？

当你做着这一切的时候，你问问自己的终级目的何在，为了赢得客户，获得定单，增加资产么？我想要告诉你的是，当你在增加这些易逝资产的同时，你失去了最可宝贵的资产——诚信！！□

我希望你们能坦白地告诉客户你们的真实情况，你要记住一点：赢得客户的信任不在于公司的规模而在于你所能够提供给客户的真实服务。

日期：2001-12-16 01:48 发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：Re:Re:Re:Re:我创业了

老师：

非常不幸，我的合作伙伴告诉我说，那家国营企业的老总换掉了，新老总又得重新对我们评估，可是我们共同投资的账户上只剩10几快钱了，连办公房租都付不起，工资就从来没发过，大家的生活都成问题，好我在剩下只有最后300元钱的时候，接了个广告公司的活，公司老总很爽快地把客户资料和部分酬金放在一个大信封袋里给了我，很是解了我的燃眉之急，而我那两个合作伙伴就只能重新找工作了。

创业，真难！！！！

创业，真苦！！！！

创业，真累！！！！

创业，真痛！！！！



还需充充电

日期：2001-12-19 09:32 发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：潜心修行

老师：

最近这段时间，我一直在想我们上次创业的失败根源，正如您所说，我们的团队基础很是薄弱，大家都没有客户基础，也没有管理经验，还没有咨询领域的成功案例，又没有脚踏实地，从一开始就想做大客户，而且还是机构复杂的国营企业，目标错误，定位错误是我们失败的根源所在。

这是最近我把自己关在家里，借了许多碟片，没日没夜地看，终于到一见碟片就会产生两眼发黑的条件反射之后得出的宝贵经验。

我决定潜心修行了，从明天起，我要想办法参加一些论坛，听些有用的讲座，我还要到图书馆去，好好泡上几个月，把那些该读的书籍、杂志、报纸检阅一下，把自己泡进书本里，可以忘去烦恼，填补空虚，再好好找份工作，了此一生就是了。

日期：2001-12-19 09:32 发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re: 潜心修行

H：

我觉得你前阵时间太浮躁了，现在静下心来看点东西学点东西对你是有帮助的。人，低调一点挺好，不过不能过于消沉。希望你能振作精神，扎扎

我用传媒吹泡泡

实实在在地工作、生活。

日期：2001-12-28 21:16 发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：Re: Re: 潜心修行

老师：

我很轻松地就得到了一家跨国传媒集团的就业机会，我一直对这家公司羡慕已久，原本想在此好好学点东西，但进去之后，发现一切都很不如意，首先是我没有提升的空间，其次是感觉学不到什么实质性的东西。在这个领域，该懂的我都懂了，惟一缺的是我的客户资源，关系网络，老老实实地在一家公司干上三年五载积累原始资本和建立关系网络对我而言好像很不适宜，因为太慢了，市场瞬息万变，机会很快就会白白错过，我决定还是继续SOHO寻求创业机会。

我的一位在南京的朋友忽然打电话请我帮忙，原来是她有一位朋友想要开家广告公司，但又不知如何开展工作。想到我曾在南京一家大广告公司有对管理流程设计和人员培训的经验，所以就特地请我去南京一趟。

我到南京，南京方面的人很隆重地接待了我，我大概了解一下那位投资人的资源优势，在我看来，无论是资金也好，客户基础也好，他都没什么优势，因为他一直都是做电脑软件产品销售的，倒是他的网络关系基础不错，还值得用上一用。

我让他开着车带我绕着南京城内城外转了一圈，在个图书馆里找些地方报纸看了一看，又在宾馆里轮番换着台看了一下地方台的电视节目，拖着朋友陪我逛了几条街，心里初步有了些想法。

目前南京正在建着地铁，2005年还有全运会要开，南京城的户外广告杂乱无章，许多很好的地段还有许多可开发的广告牌，我向他建议把目标放在户外广告的开发上，这样做的前期是不需要什么人力资源，技术实力的，关

键是好好利用自己的一些网络关系，开发一些街道、大楼、广场、甚至地铁的户外广告牌，在条件成熟的时候可以考虑吸引风险资金，因为现在有许多国外传媒机构对着中国的这块市场虎视眈眈，趁着中国的传媒市场还未完全开放，赶紧先下手为强，利用现在很好的关系基础，划地为营是为上策，该投资商听后茅塞顿开，甚为叹服。

后来我在回到上海的时候，陆续能听到有关他们的工作进展情况，此人确实网络关系很硬，竟然批下一些黄金地段的广告牌位，而且开发成本都很低，只是据说寻找客户做广告很有些困难。而我在上海，所以只是爱莫能助了。



终于东山再起

日期：2002-3-11 20:39 发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：做商业计划书

老师：

最近这段时间，我一直都在思考为什么我的努力总在最后关头都无功而返呢？我的社会资源实在是过于薄弱了，我认识的人也实在是太少了，我接触的面又实在是太窄了，要怎样才能扩大我的关系群呢？什么样的渠道能让我迅速而又有效地接触到目标客户的关键人物呢？对，做记者，我要当记者！！！！！！

我用传媒吹泡泡

我现在开始积极地找工作了，目标很明确，一些财经类的报纸或杂志，我可以通过深度访谈的方式直接探究企业的内部，我将以之为借口直接与企业的高层领导对话，去和他们探讨关于企业市场生存面临的诸多问题，知道吗？老师，当我做下这个决定的时候是多么欢呼雀跃啊！

下一步我要研究的是如何才能打动人事经理，要知道我可是一点记者经验都没有啊，先看好目标，我的第一目标是《中国高新技术产业导报》，因为通信、医药保健、这些高新技术产业是我做广告时接触最多也最熟悉最看好的行业。我先给他们寄去了简历和求职信，可惜迟迟等不到回复，上网查了一下他们的电话号码，不知怎么回事，总是让我拨分机号，拨零又没人接，我打了十多二十次已为此浪费了许多长途话费了，要知道，现在对我来说每一分钱都很重要，因为刚交掉三个月的房租，已经所剩无几了。

想到一位原来在北京媒体行业的朋友，希望她能帮忙问问这个导报的主要负责人是谁，我想毛遂自荐。她给我提议说《中国X X报》上海正招人，跑到网站上去查了查该报上海站的站长是谁，直接打电话跟这位站长约了个时间，为了弥补自己在这行资历上的弱势，我对该报做了一番研究，针对该报特性提出了一些关于选题方向、版面内容的建议，特别在如何提高广告量的方式方法上做了详细的阐述，我还建议他们应该充分挖掘该报的资源优势，以多产业经营的方式增加效益。

这位老总对我很是赞赏，认为我非常优秀，他提出他现在正有一个项目真个在开发中，希望我能帮忙写份商业计划书，吸引投资。

计划书完成之后我的手头又有赢余，我的吃住又不愁了，现在我彻底打消了做记者的想法，那样太慢了，我要利用自己的专业优势，研究传媒市场，写计划书跟投资商拿钱。

此后的日子里我没日没夜就在想着我的商业构想，我的那个财经杂志的

独特赢利模式就是低着头一块一块踩着新华路的彩砖冒出来的，我还想到了一块别人从未做过的传媒市场，投入小，回收快，影响大，只要运作就能很快地发展壮大，十年之后，可以让它发展成为一家跨国传媒集团，这是一个多么伟大的商业构想啊，我兴奋得整日整夜睡不着觉。

最近常常失眠，只要有个好点子就赶紧爬起来把它写进自己的计划里去。

在经过刻苦地收集资料，研究市场，奋笔疾书之后就该是找投资商了，我参加各种各样的论坛和讲座，希望以此得到一些投资人的联系方式和有机会贩卖自己的创业构想，我也经常到网上去看一些相关信息，先后接触了两个投资商，一个是国内的，一个是新加坡的，前者认为我这想法应该放上几年以后再考虑，后者比较欣赏我的市场眼光和创意能力，决定拿一笔资金给我运作一个海外留学的咨询项目，考虑到他的资金太少，上海留学市场竞争激烈，进入壁垒又比较高，我把他的项目介绍给南京的一位朋友去操作了。

日期：2002-3-13 21:42 发件人：wangyf@sina.com.cn，收件人：hecai@cnuninet.com

标题：Re: 做商业计划书

H：

又收到你充满激情的信，心里真是高兴。从你近段时间忙碌的事情来看，我又看到了那个有才华、有激情、有智慧的传媒人。虽然我还是觉得你跨国传媒集团的想法过于大胆，脱离现实，但我从你从投资商接触的情况来看，你还是能认识到项目的可操作性对成功很重要。所以，我宁可把你那跨国集团的想法当作你恃才傲物的表现，而把那个认识现实、勤奋努力的年轻人看作真正的你。

继续努力吧，你将终有所得。

日期：2002-4-21 23:21 发件人：hecai@cnuninet.com，收件人：wangyf@sina.com.cn

标题：咨询公司

我用传媒吹泡泡

老师：

最近手头非常紧，为了节省车费，也为了锻炼身体，我每天步行半小时去图书馆，这种锻炼方式将来要大力向我的员工提倡，同样的效果，省下多少去健身房的开销啊。

通过这段时间和V C的接触，仔细研究了我们的产品力何在，考虑到我擅长做的是广告公司的那块——整合营销传播，同时我还能做广告公司不做的那块——帮企业写商业计划书，如何立足行业市场，跳出行业竞争呢？在经过长时间的反省和调查之后，我又萌生了一个更好的商业模式，我要为投资公司和企业之间搭建一个好的沟通平台，目前许多投资公司多做着一线市场，企业的兼并重组和筹资上市，但对许多中小型企业却无暇顾及，而这些企业正是处在发展壮大之中，急需资金的支持，如此说来，我们可以提供这一块的服务，为投资公司去寻找市场，寻找值得投资的企业，为企业去寻找投资公司，寻找资金。一旦投资成功我们以占有股份或提取双方佣金的方式获得报酬，当然企业要找到投资商，首先应该把自己包装好，企业形象的问题，营销推广的问题，整合传播的问题，而这些问题的解决当然需要咨询公司和广告公司的帮助，如此说来我们与企业的广告合作关系不就是水到渠成的事么。今天整理了一些过往文件，发现光是打印成文的商业计划书就有十余份之多，另一些在电脑里存储的草稿更达数十份之多，今晚，我又要再次起草，这一次我要解决的是如何规避项目初期资源匮乏，客户基础薄弱的风险问题，这真的是一个非常非常棒的创意，可操作性很强，怎么以前没想到，快，快，快，我要赶紧把它写进我的计划书里去。

V C们，给我个机会吧，世界将为你喝彩！！

在异乡做广告人

姚闻一等 / 文



在上海有无数像我这样的创业者，他们平淡的面容背后，都有一颗澎湃跳跃的心

在异乡做广告人

Re :

92

创业路漫漫



发件人:“ Jude ”<thesunalsorises@sina.com> 收件人 :<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间:2000-07-08 19:22:25

优先级:普通

主题:已报道

如风吾爱展信祝佳:

我前天下午抵沪,今天下午到公司报道了,我早已和你说过了,我们思渊广告公司很不错的,业绩很辉煌,公司的办公条件不错。但我觉得公司的年轻人不多,气氛好像很严肃,许是大公司的缘故吧!

我所在的创意部加上我有8个人,部门经理是一老头,感觉特绅士。他带我见过了部门的同事,安排好了我的办公桌,交代了一些事项。明天我就要上班了,我有点惴惴不安。

发件人:“ Juliet ”<gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人 :<thesunalsorises@sina.com>

发信时间:2000-07-08 22:41:16

优先级:普通

主题:Re:已报道

亲爱的曜扬:

你知道吗?那天下午火车开动后,我跟着火车一阵小跑,是的,我脸上按你说的那样虽挂着淡淡的笑容,但我眼泪早已流到了腮边,我是不是不够坚强?火车带走了你,也带走了我的心。

今晚我早早就在电脑旁等你的来信，昨晚一夜无眠，我竟然伏在电脑桌上睡着了。等醒来后，看到我的信箱里面有你的信，我别提有多高兴！你平安到达上海，我就放心了。

亲爱的曜扬，上海发展的机会很多，也需要你去付出艰辛的努力，我相信吉人天相，你定会获得成功的。

武汉的天气热得令人窒息，我整天待在空调房里，回味着大学美好的时光。还有几天我也要上班了，在那家研究所里面做编辑，日子一定是枯燥无味的。哎，只怪我自己拗不过父母，要不然我会和你一起到上海来创业！

你孤身一人在上海，一定要好好照顾自己！希望你能在上班前租到自己满意的房子。

想你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-07-17 14:38:20

优先级：普通

主题：第一份文案

如风吾爱：

按捺不住我激动的心情，我在上班的时候给你写了这封信。因为今天我们的主管要我做一个 case，这可是我的第一个 case，是房地产方面的。刚上班的几天我一直看公司的一些资料，熟悉业务，把我人都憋坏了，终于有机会展示自身的才华了，我一定要把这个 case 做好，相信我吧，我会让他们叫好的！：)

吾爱，你也上班了，情况怎样？

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsorises@sina.com>

发信时间：2000-07-17 19:12:10

优先级：普通

主题：Re：第一份文案

在异乡做广告人

亲爱的曜扬：

可以想象你高兴的样子，你现在是不是在家里唱那首《忘情水》？你以前高兴的时候总会唱这首歌！：）好好做吧，你一定会一鸣惊人的！

我的日子平静如水，惟有你的来信才能在我心中激起阵阵涟漪。工作如我所料的那样很枯燥，单位的同事不用说以老头老太居多，鲜有中年人，何况年轻人？你可以想象上班的滋味，莫非所有的研究所都是这样？

才上了一个星期的班，我就有了跳槽的想法。当然想法只能是想法，你知道我父母的为人，他们花了很多精力才替我谋到这份在他们看来不错的工作，他们会让我跳吗？还是羡慕你呀，当初放弃武汉的那家报社真是明智之举。好好努力，我期待你的佳音。

想你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-07-23 20:35:10

优先级：普通

主题：Re：Re：第一份文案

如风吾爱：

电脑桌旁放着啤酒，只可惜不是庆功的酒。

我做的文案被我们部门主任批得一无是处，他的评价是我做的文案太稚嫩，只知道标新立异，在文字上投机取巧，丝毫不知道如何抓住消费者的心。他说我没有融入到上海这个大都市中去。

如风吾爱，原谅我喝酒了，我实在太沮丧，太难受了！我们部门其他的人没有一个帮我说话的，他们都在看我出洋相。从这一段时间的接触我看出来了，他们都在排挤我，怕我比他们出色。

部门主任是一个因循守旧的人，他以往取得了一定的成绩，现在只停留在以前的功劳簿上停滞不前，我很难与他沟通。

Re :

95

如风吾爱，我该怎么办？

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsorises@sina.com>

发信时间：2000-07-24 18:02:19

优先级：普通

主题：磨难是人生最好的朋友

亲爱的曜扬：

对不起，直到现在才给你回信，昨天电脑出了点问题，今天修好了。下班到家后我做的第一件事就是开电脑。

曜扬，我知道你现在不顺心，但是你一定不能灰心。你以前不是一直对我说“磨难是人生最好的朋友”吗？你还对我说你很喜欢艾青的那句名言“光荣的桂冠，从来都用荆棘编成。”

也许写文案和平时的写作是两回事，只要你多花点时间你就会懂得其中的技巧的，不是吗？你们部门主任有一句话说得有道理，你还没有融入上海这个国际的大都市中去，但是要融入，又谈何容易？你要花时间，你要用心去体验上海。

振奋些，如风永远支持你！

爱你的如风

在异乡做广告人

Re :

96

没有失败，只是
暂时没有成功



发件人:“ Jude ”<thesunalsorises@sina.com> 收件人:<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间:2000-08-20 22:36:14

优先级:普通

主题: Re:磨难是人生最好的朋友

如风吾爱:

原谅我很长时间没有给你写信了,不是我不愿写,只是我无颜面对你。情况似乎没有好转,之后又做了一个文案,还是失败,用我们主任的话来说依然不得要领。我现在在办公室里已经沦落成干杂活的角色了,不过我现在心态已经完全调整过来了。

如你所言,做文案和写作差别迥然,我现在花了很多时间去看一些广告创意方面的书,获益匪浅,但登堂入室还需多多修炼,毕竟我的积淀不够。

发件人:“ Juliet ”<gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人:<thesunalsorises@sina.com>

发信时间:2000-08-21 19:25:41

优先级:普通

主题: Re:Re:磨难是人生最好的朋友

亲爱的曜扬:

总算收到你的信了,我心中的石头终于落地了!我每天都查看我的信箱,每次都很失望。你总是不愿意告诉我你公司的电话,教我怎样和你联系?你的生日快到了,要不我送你一个手机做生日礼物?这样我们联系就方便多了。

Re :

97

最令我欣慰的是你目前的状态很好，没有萎靡不振，必胜的信心和不懈的斗志是你目前最需要的。

永远爱你支持你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-10-08 15:25:14

优先级：普通

主题：不是好消息

如风吾爱：

也许这个消息是你不愿意听到的，我被解雇了！就在今天上午。虽然我早已做好辞职的准备，但是还是有点失落，毕竟这是我的第一份工作！

下午我买了一大堆有关招聘的报纸，适合我的工作不多。在这家广告公司虽然干得不开心，但是我对做广告的兴趣愈越浓厚，我还想找类似的工作，我不信自己在这方面没有天赋。

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsorises@sina.com>

发信时间：2000-10-08 18:55:39

优先级：普通

主题：Re：不是好消息

亲爱的曜扬：

这或许不是一个坏消息，塞翁失马，焉知非福？你不是很喜欢《周易》吗？记得里面有一卦是“潜龙勿用”，你现在正处于这种状态之下，假以时日，你会“飞龙在天”的。

我的日子是那样的波澜不惊，没有任何的感叹号，全是句号和逗号。我真想辞掉工作，到上海来与你共创明天。

永远爱你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

在异乡做广告人

Re :

98

发信时间: 2000-10-22 15:25:14

优先级: 普通

主题: 一份新的工作

如风吾爱:

还算顺利, 经过近两个星期紧张的面试、复试, 一家公司录用了我, 说起来真难以置信, 我在前一家公司三个月的工作经验是我能得到目前这份工作的惟一砝码。

依旧是一家广告公司, 名字叫辉达, 依旧是做文案, 这家公司和以前那家广告公司相比, 无论实力、知名度, 还是业绩都远远不如, 办公条件也一般。不过这家公司刚开不久, 里面大都是年轻人, 充满了活力, 工作氛围不错, 我相信我会做得比上次好的。

发件人: "Juliet" <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人: <thesunalsorises@sina.com>

发信时间: 2000-10-23 20:35:46

优先级: 普通

主题: Re: 一份新的工作

亲爱的曜扬:

我真为你感到高兴, 我也相信你也会比上次做得好的。不过我要提醒你的是, 你一定要虚心地向公司其他同事学习。自信是你最大的优点, 但自信过头、盲目乐观也不好。上海毕竟是藏龙卧虎之地, 你可不要小看其他人。

永远爱你的如风

发件人: "Jude" <thesunalsorises@sina.com> 收件人: <gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间: 2000-11-10 23:28:27

优先级: 普通

主题: Re: Re: 一份新的工作, 最近一直在加班

如风吾爱:

原谅我好长时间没有给你写信了, 公司最近接了一些业务, 比较忙, 我

一直在加班。经理对我的工作态度很满意，虽然到目前我没有单独做过一个完整的 case，但有几次我的几个创意都得到了大家的好评。我相信过不了多久我就可以单独做 case 了。

下个星期在北京有一个全国的广告展览会，我们公司派我和另外一位同事去参加展览会（机会难得），下星期一就出发，可能要 4 天，我回上海后再与你联系。

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-11-23 21:38:57

优先级：普通

主题：我已回沪

如风吾爱：

我于昨天上午回到上海，参加这次广告展览会真是大开眼界。总以为上海的广告公司要比外地的高人一等，现在才发现各地的广告公司发展势头甚是迅猛，特别是南方的一些城市。

参加这次展览会后自己的思路也拓宽了很多，以前我一直以为做文案只需要在文字上做文章，做到“语不惊人死不休”即可，事实上不是这样。要成为一名成功的文案，良好的文字功底是必备的，还需要开拓的视野、敏锐的观察力，更重要的是要真正领会城市的人文精神。

另外，昨天上午刚回公司，下午经理就交给了我一个 case，我单独做！这之前我一直希望自己能单独做 case，可是真的等到这一天后，我现在又有惶惶不可终日的感觉，虽然给我的时间很充裕。还记得我在上次那家公司做的第一个 case 吗，那时我接到任务后是踌躇满志，也许那时候我不知道天高地厚吧。

很巧的是，这次做的文案依旧是房地产方面的，现在上海的楼市很火，房地产公司不惜在广告上花钱。

在异乡做广告人

Re :

100

昨天晚上没有睡好觉，一直在考虑如何做好这个文案，哎，到现在还没有一点头绪。如风吾爱，你最近好吗？盼望你早点回信。

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsorises@sina.com>

发信时间：2000-11-23 18:35:11

优先级：普通

主题：Re:我已回沪

亲爱的曜扬：

不要太紧张，我知道这份Case意义重大，其他的东西我不敢确信，但我敢确信两点，第一，如果你过于紧张，包袱过重，肯定不能做出一个成功的文案。第二，士别三日，即更刮目相看，你不再是当时做第一份文案的吴下阿蒙了。我坚信这次你能做出一份比较成功的文案。

放下包袱，开动机器，冷静思考，不落窠臼，然后你就可以拥抱胜利。我先预祝你成功。：)

另：秋意浓，多穿衣服，当心生病。

永远支持你爱你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-12-01 21:38:57

优先级：普通

主题：把酒临风，则喜洋洋矣。

如风吾爱：

“黄浦江畔，只为成功人士风起云涌。2000年，市府斥资千亿元，两岸综合规划磅礴展开，国际级黄金水岸线即将呈现……”

未来，卜居黄浦江畔的，都是经营世界的主人。但，驾馭私家游艇，纵横浦江，巡视两岸，当世，能有几人？

嘉华滨江苑，近5万平方米金砖级华厦，矗立黄浦江与张家浜交汇处，除

饱览外滩、陆家嘴璀璨景观外，更为国际贵宾备下私家豪华游艇，供主人放歌浦江，享受超越极限的驾驭快感，就在这一次。”

如风，上面这份文案你感觉如何？：）我成功了，这份受到了我们经理的高度评价，房地产商更是赞不绝口。哎呀，成功的感觉可真是好！

如风，你听见我在唱那首《忘情水》吗？我现在喝的是酒！

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsorises@sina.com>

发信时间：2000-12-01 22:17:51

优先级：普通

主题：Re: 把酒临风，则喜洋洋矣。

亲爱的曜扬：

我与你分享快乐，有酒，但怎可无诗？还记得艾青的那首《酒》吗？“她是可爱的/具有火的性格/水的外形/她是欢乐的精灵/哪儿有喜庆/就有她光临 她真是会逗/能让你说真话/掏出你的心/她会使你/忘记痛苦/喜气盈盈 喝吧，为了胜利/喝吧，为了友谊/喝吧，为了爱情 你可要当心/在你高兴的时候/他会偷走你的理性 不要以为她是水/能扑灭你的烦忧/她是倒在火上的油 会使聪明的更聪明/会使愚蠢的更愚蠢 ”

亲爱的曜扬，酒可不要多喝，希望你再接再厉，取得更大的成功。

永远爱你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-12-15 21:23:07

优先级：普通

主题：又打了两个胜仗

如风吾爱：

在这两个星期里，我又做了两个 Case，都做得比较成功，现在我们经理对我青眼有加。我们公司一位做广告策划跳槽走了，现在这个职位空缺，我

在异乡做广告人

Re :

102

极有可能得到这个职位。做广告策划比做广告文案更富有挑战性，而且薪水也高.....

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsorises@sina.com>

发信时间：2000-12-18 18:09:31

优先级：普通

主题：Re: 又打了两个胜仗

亲爱的曜扬：

前几天出差到深圳，今天才回来。如果你能得到公司广告策划这个职位，那最好不过了，这也是对你工作成绩的认可。如果得不到，你也不要太在意，踏踏实实、心无旁骛地做好本职工作是最重要的。

我一切都好，勿念。再过一个月就过春节了，你回家吗？

爱你的如风



人人都能成功

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2000-12-31 20:13:47

优先级：普通

主题：新年快乐

如风吾爱：

今天是2000年最后一天，外面到处弥漫着喜庆的味道，21世纪即将到来，只可惜我不能与你分享这份喜悦。

公司广告策划这个职位我没有得到，也许是我资历不够，也许是我成绩还不够突出吧。不管怎么说，这件事情丝毫没有影响我的斗志，我相信只要自己付出更多的努力，取得更大的成绩，我会获得升职的机会的。

白驹过隙，来上海半年了，这半年的我学到了很多的东西。创业远非我想象得那么容易，前面的征途上一定会荆棘密布，但我最终会开拓出光明大道。

佳节将至，远在异乡的我特别的思念你。

发件人：“Juliet” <gonewiththewind@yahoo.com.cn> 收件人：<thesunalsores@sina.com>

发信时间：2000-12-31 21:07:26

优先级：普通

主题：Re: 新年快乐

你总是说异乡的夜晚好冷好凄凉/拿去我的身影吧/做件朴素的衣裳避寒

你总是说你的小屋好黑好寂寥/拿去我的双眸吧/做支简单的蜡烛照明

你总是说前面的征途好险好漫长/拿去我的心意吧/种成一抹永恒的新绿
伴你远行

永远爱你的如风

发件人：“Jude” <thesunalsores@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2001-01-13 21:35:49

优先级：普通

主题：Re:Re: 新年快乐

如风吾爱：

上个星期在街上偶遇了我在思渊广告公司的一位同事，他以前在思渊市场部做经理，现在跳槽出来单干了，自己和几个朋友开了一家广告公司。他说他的公司现在的创意部乏善可陈，急需人手，他说他对我比较了解，希望我到他公司去工作，做创意部副经理。

在异乡做广告人

他很真诚，上午在街上见到我后，晚上又专程赶到我住处，我们又长谈了三个小时，他的真诚感动了我，我已经答应他，下个星期我就去上班，希望能在那里有新的突破。

发件人：“Jude” <thesunalsorises@sina.com> 收件人：<gonewiththewind@yahoo.com.cn>

发信时间：2001-02-01 20:55:27

优先级：普通

主题：工作很开心，压力不小

如风吾爱：

到新公司上班有两个星期了，感觉还真不错。我们创意部经理是我们的一位副总经理兼的，因而创意部的主要工作实际上都是我一个人在料理。和以前光做文案相比较，现在工作难度大多了，对于每一个Case，首先要考虑整体的形象策划，除了前期的文案要好以外，后期的媒体发布，广告宣传也很重要。

现在上海的房地产十分红火，我们创意部最近接的几个Case都是有关房地产的，虽说比较熟悉，做起来得心应手，但我不满足停留在以前的水平上，考虑更多的是推陈出新。刚刚完成的一个Case，我就想出了一个新的点子，找几位知名人士做新的楼盘的形象大使，而且在开盘日在现场上演了一场房模秀。效果很明显，开盘之日楼盘就售掉90%。

最近我们公司业绩不错，我们创意部受到了老总的好评，当然我也功不可末。：)

昨天刚接了一个Case，是给一家制药企业做全面的形象策划，我们以前没有做过这方面的Case，老总说一定要做得漂亮。时间紧（在春节前做好），任务重，我压力很重。我们创意部接连开了几个会，商量如何做好这个Case，但到目前为止没有拿出一个成熟的方案。

春节快到了，我估计今年只能在上海，你呢？最近好吗？

Re :

105

发件人 :“ Juliet ”<gonewiththewind@yahoo. com. cn> 收件人 :<thesunalsorises@sina. com>

发信时间 : 2000-02-02 21:07:26

优先级 : 普通

主题 : Re: 工作很开心, 压力不小

亲爱的曜扬 :

你最近做的很成功, 我真为你感到高兴。工作时你要全身心地投入, 但你一定要注意休息, 有时间的话你可以好好地放松一下, 说不定你就会获得一些灵感。 :)

春节你不回家乡过年, 我真有些难过。我们都有半年多的时间没有见面了, 真的很想见你一面。好好工作吧, 期待你取得更大的成绩。

永远爱你的如风

发件人 :“ Jude ”<thesunalsorises@sina. com> 收件人 :<gonewiththewind@yahoo. com. cn>

发信时间 : 2001-02-10 20:55:27

优先级 : 普通

主题 : Re: Re: 工作很开心, 压力不小

如风吾爱 :

年夜饭是在公司吃的, 说来你不相信这是我们公司第一次聚餐。前一段时间为那家制药企业做形象策划忙得晕头转向的, 还好在规定的时间完成了任务, 不敢说做得十分成功, 但受到了那家制药企业的肯定, 毕竟这是我们第一次为企业做形象策划, 有了这次的经验, 我相信以后会顺手许多的。

年夜饭后, 老总按每一位员工的表现和成绩发了年终奖, 你知道我的年终奖有多少吗? 5000 元呢, 虽然我不知道别人是多少, 我已经很满意了。在散场之前, 老总又单独和我谈了一会, 他准备“扶正”我, 我要做创意部主任了。 :)

过年这几天没有怎么出门, 好好的补了几天觉, 想了想自己的心事。上

在异乡做广告人

海的机遇很多,像我这样的异乡人要创业难度的确不小,但只要自己努力,总会有成功的时候。我的想法是自己先在这家公司做半年,多积累一些经验,等到时机成熟以后自己开广告公司,规模先小一点,以后再做大。如风,到时候你可要帮我,辞职到上海来和我共同创造我们的事业。

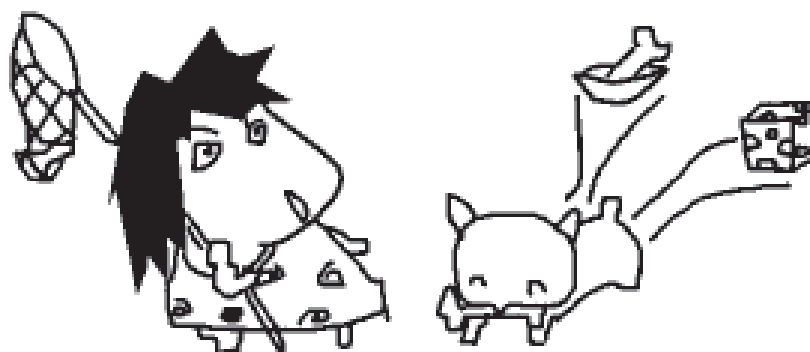
正月初四(明天)就要上班了,这个年过得最忙碌了!

家乡的过年气氛很浓吧,上海一点都没有过年的气氛,偶尔才听到些许鞭炮的声音,街上的人并不比平时多,和一般的周末无异,也许这就是大城市,对一切都习以为常、处乱不惊。但我很清楚,在上海有无数像我这样的创业者,他们平淡的面容背后,都有一颗澎湃跳跃的心。

我知道前面的路会荆棘密布,但我决不放弃。

找寻网络分销的奶酪

老严、小柯 / 文



你的网站并不能为你带来奶酪，但它
或许是你获得奶酪的一种途径。

日期：2000-5-20 16:34，发件人：laoyan@hotmail.com，收件人：xiaoke@sohu.com

标题：开网站公司了？

小柯：

你好。这段时间你一定很忙吧？听阿剑说，你正忙着开网络公司。真有志气，你将成为我们班上第一个开公司的人。

听说国内的网络公司很热。网站一家接一家诞生，CEO一个接一个地冒出来，并在大大小小的媒体粉墨登场。是这样么？我还听说，在校园里，如果你不知道网络是何方神物，别人就会用悲哀的眼光看着你，如果你只有三个月的网龄，你就会被称为菜鸟，如果你制作了一个个人主页，并且再炫耀一下你的个人主页每天有N次pageview，你就会获得很多崇敬的眼球。

在美国，这股网络热潮好像在消退。与前两年不同，现在很多媒体都开始怀疑网站是否能实实在在的赢利。而且，近段时间以来，纳斯达克指数一路下跌，尤其是网络股，更是一泻千里。

国内的情况我不是很清楚，想来也不会比美国好到哪儿去。网络这个行业似乎更全球化一些。美国有什么风吹草动可能就会影响到其他国家。

你准备开一个什么样的网络公司？眼光要看得远一点，别头脑发热。如果有时间，就来封信跟我说说。

老严

日期：2000-5-29 22:12，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：Re：开网站公司了？

老严：

虽然远隔重洋，你的消息倒是很灵通的。你在哥大过得怎样？你说的英语是不是还跟以前一样又快又急，像小刀削萝卜？

这段时间正在写创业计划，今天刚完工。我感觉写得还不错，应该会获

得别人的青睐的。接下去最主要的工作是去找投资商。如果投资的问题解决了，就万事俱备，只欠东风了。我设计中的网站是这样的：建一个提供娱乐和餐饮场所介绍及查询的专业性的网站，在网站发展的初期，将免费为娱乐商和餐饮商提供宣传，为他们制作专门的宣传网页，并与他们达成合作联盟。同时，我们将制作一种消费打折卡，凭卡可到这些联盟的场所享受一定的优惠。当然这种卡是有价的。初期公司的赢利点就是向网民卖这种卡。等我们的网站发展到比较大的规模，也就是每天有很大的流量并且有很多联盟商以后，我们就可以向联盟商收取加盟费用。

老严，你觉得这计划怎么样？可行不可行？

我已经听说了美国的网络行业似乎要面临困境，不过，国内的情况好像还可以。大街上铺天盖地都是网络公司的广告，有一家国内的网络公司已经在纳斯达克上市了。另外还有几家网络公司也在准备上市。我想，现在进入这个行业应该还不算晚。

你能不能多帮我了解一些美国网络行业的最新动态？要不我就聘你作为我们公司的顾问董事，或者驻美利坚合众国的全权代表？哈哈！

小柯

日期：2000-6-3 8:33，发件人：laoyan@hotmail.com，收件：xiaoke@sohu.com

标题：Re：Re：开网站公司了？

小柯：

来信收悉。这边有什么新的动态我会及时告诉你的。至于你封我的那个顾问头衔和驻外代表，我不敢当。

你的商业计划看起来倒是挺诱人的，不过真要做起来恐怕也没那么容易。比如：你怎么收集数千家甚至上万家的加盟商的信息？总不至于你自己一家一家去跑吧？还有更重要的，你怎样使你的网站有很大的流量？当然，你会

找寻网络分销的奶酪

说可以做广告，但做广告得花很多钱。你能获得这么多资金吗？

我想，最令你头痛的问题肯定是投资问题。你知道吗，在美国，风险投资商每天都要收到上百份商业计划，可他们一年最多也就接受十几份甚至几份。据说在硅谷，有很多人成年累月揣着商业计划向投资商们兜售，可是没几个人能成功的。一个你认为完美无缺的商业计划，只要投资商对你的计划提上一堆打破沙锅问到底的问题，你就会觉得自己的商业计划简直就是一堆废纸。

但是，有一种情况例外：那就是你已经有具体的产品或者服务，甚至已经有很多客户了，市场已经或者即将证明你提供的产品或者服务将有良好的前景，这时这些投资商会自动找上门来，而你就可以问他们一堆的问题了。

当然我上面说的，只是给你提个醒，让你知道创业的艰难，决不是闷头写一份商业计划就可以创业。我真心祝愿你能成功，如果我找不到工作，还期望你能拉兄弟一把，给我安排个职位，不至于一毕业就去领失业救济金。

老严

第一步建网，第二步融资，
按惯例第三步就该烧钱了...



日期：2000-7-20 19:10，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：Re：Re：Re：开网站公司了？

老严：

告诉你一个利好消息，经过艰苦卓绝的努力，我终于融到第一笔资金了。虽然不多，但我估计应该能撑到网站赢利的时候。这一个月里，我黑了两圈，瘦了三圈。网站也建好了。下一步工作是去发展联盟客户和推广网站。我想这工作可能会轻松一点。

正如你说的，找投资商真比登天还难。找了N家投资公司，没一家有回音的，甚至连要求面谈的机会也不给。后来通过朋友认识了一个做分销的实业公司的老板。他被我的故事说动心了，就决定投资。

我准备找一批大学的学生帮我去发展联盟商，同时在联盟商的店铺做宣传，这样可以一举两得，还能节约广告成本。你觉得这主意怎么样？

如果半年后，我的网站赢利了，我就请你来做我们的CTO。不知道你这位哥伦比亚大学的计算机硕士来不来屈就啊？

小柯

日期：2000-7-26 10:18，发件人：laoyan@hotmail.com，收件人：xiaoke@sohu.com

标题：Re：Re：Re：Re：开网站公司了？

小柯：

真是要恭喜你了。在这么恶劣的环境里还能让别人来投资你的网络公司。纳斯达克现在是日泻千里，据说国内的网络公司一上市，就跌破发行价，被称为“流血上市”。不过这也充分说明你嘴皮子的工夫还真不赖，以前小瞧你了。我猜，那个给你投资的老板肯定不知“网络是何方神物”，因此，你编的美丽故事把他唬得一楞一楞的。

言归正传。现在网络界提出了一个新的概念，叫“鼠标加水泥”。意思是如果想只靠网络，要实现赢利可能很难，但网络如能跟实体结合起来，就可

找寻网络分销的奶酪

能产生美好的前景。比如网上炒股，网上订票，网上商务服务等。

因此，我觉得你应该把眼光放开阔一点，不要把网站看作一切。有时候，网站仅仅是一种工具。

再次祝贺你。

老严

日期：2001-2-1 19:10，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：网站的出路

老严：

非常抱歉，这么长时间都没给你写信。你一直在骂我混蛋了。

这半年来，为了这个网站，我一直在忙碌。休息日对我来说简直就是一种奢望。我每天都工作 14 小时以上，还觉得有很多事情没做完。不过这两天我终于使自己空下来了，因为网站的发展并没有我们计划当中那么顺利。我需要时间思考一下这半年来的工作，看看是哪些方面出了问题。

我现在深切地感觉到“鼠标加水泥”的含义了。

网站的加盟商一天比一天在增多，目前已经有数千多家了。不过，这并没有为我们带来实在的收益。网站的流量不大，当然买我们打折卡的人就更少了。我们想尽了各种法子，也没什么效果。我们网站就好像是空中楼阁，虽然漂亮，却不能住人，派不上用场，就算是一道风景吧，也因为大家得抬着头看，而少有人光顾。这有点像重量级拳击手对着棉絮出拳，虽然拳法和力量没变，但使不上劲。

我现在得找把降落伞，把我这个悬在空中网站降落到地面上来，然后用木桩把它固定在坚实的地面上。

你有什么好的建议吗？

小柯



作个嗅嗅吧！

日期：2001-2-10 10:18，发件人：laoyan@hotmail.com，收件人：xiaoke@sohu.com

标题：Re：网站的出路

小柯：

收到你的来信，我真高兴。当然对你们网站目前的情况，我也觉得担忧。你说要我提好的建议，恐怕挺难的。网络这个行业，大家都在摸着石头过河，没有什么通用法则可以参照。我想现在没有一个人敢声称自己是网络营销大师的。

前两年，我们这流行一本畅销书，叫《谁动了我的奶酪》，不知道国内翻译过去了没有？我觉得蛮受启发的。作者把奶酪比作是一个人的目标，这奶酪可以是一份工作，一种人际关系，可以是金钱，一幢豪宅，还可以是自由、健康、社会的认可和老板的赏识。它只是一种精神上的宁静，甚至还可以只是一项运动。可是人们要获得这奶酪就得努力去寻找，而这寻找过程经常像是走迷宫，会迷路，会走很多冤枉路，也会被碰头破血流。

小柯，你现在就是在找奶酪，或许你的路走弯了，或许前面根本就没有奶酪。你应该像《奶酪》中的嗅嗅——一只嗅觉很强的小老鼠一样，先判断一下你需要的奶酪在哪个方向，然后再找出去路。我说这些话的意思是你现在应该反省一下你的网站真能为你带来奶酪吗，如果不能就赶紧放弃吧。很可能，你的网站并不能为你带来奶酪，但它或许是你获得奶酪的一条途径。你

找寻网络分销的奶酪

Re :

114

说呢？

老严

日期：2001-2-13 22:00，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：Re：Re：网站的出路

老严：

你说得很对。问题在于我的鼻子没有你说的那只小老鼠那样灵敏，找不到那该死的奶酪方向。我现在缺少可以利用的资源，网站就是我全部的资源。总不能去卖网站吧？要是能卖掉倒也挺好的，那不就成了我的奶酪了吗？可惜，现在没有人要。不像以前，个人网站还能卖出好价钱。现在情况不同了，大家都觉得网站是一个中看不中用的东西，好像烤番薯，闻起来很香，到嘴里后发现味道也不过如此。

总不会有人买了网站然后等待倒闭吧？

小柯

日期：2001-2-16 15:03，发件人：laoyan@hotmail.com，收件人：xiaoke@sohu.com

标题：Re：Re：Re：网站的出路

小柯：

前两天，我在大学城的一个酒吧与同学闲聊。看到几个工人往酒吧里成箱送啤酒和饮料，一个老板模样的人与店主在亲密交谈，我忽然想到，其实你拥有一个很大的资源——那就是你的加盟商。这些才是你真正的客户啊！我想，你一方面用很低成本继续维持你的网站，作为你免费为加盟商提供的宣传基地，另一方面，你也一样可以为他们提供啤酒和饮料，做他们的供应商，而你则成为分销商。分销商可能就是你的奶酪。

为什么不去试试看？

老严

日期：2001-2-18 21:08，发件人：xiaoke@sohu.com，收件：laoyan@hotmail.com

标题：Re：Re：Re：Re：网站的出路

老严：

你这个注意倒是不错，只不过，分销商跟网站全然是两回事。我对分销这个行业没什么兴趣，而且感觉有点丢人现眼。再说，做分销会有前途吗？

小柯

日期：2001-2-25 8:22，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：Re：Re：Re：Re：Re：网站的出路

小柯：

我觉得你的这种想法真可笑。“渠道制胜”这句话你听说过吗？大多数行业都把渠道也即是产品分销管理作为公司的核心工作之一，分销商和最终用户一样都是企业的上帝。

你可能是放不下所谓的“IT业的光环”吧？其实，创业的目的是为了“奶酪”，其形式并不重要。你知道吗，在美国有一个阶层是最受别人尊敬的，那就是“业主”阶层。不管你是拥有一个上亿美元资产大公司，或者只是在大学城里拥有一家小规模的书店，也不管你这个业主一年能赚多少钱，“业主”在别人的眼中总是一位创业者，有智慧和勇气。我有好几位同学也在开自己的公司，他们也并不全是从事IT业的。他们知道奶酪的味道比形式重要得多。

史迪威的父亲大学学的是法律，后来他去做木材生意了，后来，他又去攻读医学博士。获得博士学位后，却买了一块地，去当农场主了。

小柯，你是学计算机的，但不见得你非得从事这个行业不可。

老严

Re :

116

日期：2001-6-2 9:13，发件人：laoyan@hotmail.com，收件人：xiaoke@sohu.com

标题：奶酪理论怎样？

小柯：

这么长时间不给我来信，是不是在生我的气啊？

听说你现在已经在做分销了，据说做的还不错，收入超过 IT 工程师了，是这样吗？我快毕业了，准备到硅谷去看看，我也要寻找自己的奶酪了。

老严

日期：2001-6-5 22:06，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：Re：奶酪理论怎样？

老严

我并没有生你的气。我对你的“奶酪理论”思考了一个月。我想我已经找到奶酪了。也祝你找奶酪一帆风顺。

小柯

日期：2001-6-8 11:18，发件人：laoyan@hotmail.com，收件人：xiaoke@sohu.com

标题：Re：Re：奶酪理论怎样？

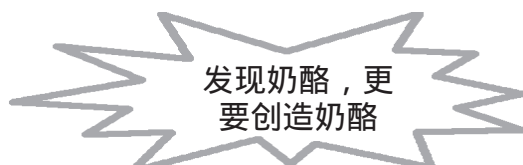
小柯：

忘了告诉你“奶酪理论”的精髓了：当你拥有奶酪后，不能成为奶酪的附庸，要不断发现新的奶酪，因为早晚会有人动了你的奶酪的。

老严

Re :

117



日期：2001-6-12 23:18，发件人：xiaoke@sohu.com，收件人：laoyan@hotmail.com

标题：Re：Re：Re：奶酪理论怎样？

老严：

哈，我倒真希望你能回国动动我的奶酪。祝你在硅谷找到一块又大又香的“NL”。

小柯

找寻网络分销的奶酪

大牛的思考

让你若有所得，
还是会心一笑？

?



Re :

121

一直很奇怪麦当劳

来自 BBS 饮水思源站



一直很奇怪麦当劳

一直很奇怪麦当劳

Re :

122



电子商务适合
任何企业吗？

发信人: joyfire (小地雷), Thu Oct 5 21:45:22 2000

标 题: 一直很奇怪麦当劳

为什么不做电子商务，如果它开通网上送饭，别人都完蛋了。

发信人: tonyxu (无斋主人), Fri Oct 6 07:29:03 2000

标 题: Re: 一直很奇怪麦当劳

不奇怪！麦当劳在美国，一个BIG-MAC不过\$3左右，最贵的GRILLED CHECKEN也不到\$4(最最便宜的食品)。雇个人送至少是\$5.25/HR(美国法律的最低工资)。另外再雇IT人MAINTAIN SERVER, 管理下单, 还有汽油费等。估计网上卖麦当劳的话肯定亏本。麦当劳的老板又不靠股价，每年的分红就足够多了。麦当劳为节省成本，连电话外卖都没有，更别提电子商务了。

再说麦当劳又不好吃，冷了更不好吃。一般人吃麦当劳是因为没有更好的选择，或是为了省钱。如果上网买饭，谁愿意吃麦当劳啊。

发信人: davission (小苦苦), Fri Oct 6 10:39:30 2000

标 题: Re: 一直很奇怪麦当劳

tonyxu 老兄讲的是美国的麦当劳；joyfire 探讨的是中国的麦当劳。

这就叫中国国情嘛。窃以为中国的麦当劳开通网上送汉堡包,前景还是很不错的。

- 1 中国人工便宜;
- 2 食客心理上觉得麦当劳的东东干净,至少比街上的盒饭卫生。因此愿意买;
- 3 偶们天天老是吃公司订的盒饭,腻了,想今天中午换换口味;
- 4 凉了不要紧,咱公司有微波炉;
- 5 隔两三个星期吃吃麦当劳之类的垃圾食品,感觉还可以的。

发信人: mvm (国际米兰~~你的白天是我的黑夜), Fri Oct 6 11:50:09 2000

标 题: Re: 一直很奇怪麦当劳

呵呵, 中国麦当劳做网上订饭让我突然想到其实这可以做一篇论文呢。

论文的理论基础是分布式的 Load Balancing, 应用前景是快餐业的电子商务, 而且可以对上海麦当劳进行网上送饭进行数学建模, 搞出一个优化模型, 这样连数学的内容也有了。简直是一篇完美的论文, 给本科生做毕业设计绰绰有余, 做硕士论文也未尝不可啊。

详细地说, 这个数学模型要考虑的因素包括: 订单到达时各连锁店当前的负载, 各连锁店的送货员资源消耗情况, 各连锁店到订货地点的路程以及 traffic。

有兴趣可以继续补充啊, 呵呵。

发信人: davisson (小苦苦), Fri Oct 6 15:13:45 2000

一直很奇怪麦当劳

Re :

124

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

mvm 这学期的开题报告有了。祝贺祝贺！

发信人: mvm (国际米兰~~你的白天是我的黑夜), Fri Oct 6 21:40:24 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

呵呵，我在扯淡呢，开个玩笑而已嘛。

不如给下一届进来的大四做吧。

发信人: tonyxu (无斋主人), Sat Oct 7 07:14:04 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

MacDonald的大头，在美国，任何一个小角落都有麦当劳的存在。在美国随便到什么地方，有吃饭的地方，基本上就会有麦当劳，而中国不过几个大城市有麦当劳店吧！虽然中国的麦当劳很赚钱，但整体上的对PROFIT的CONTRIBUTION恐怕连日本都比不上吧。麦当劳的全球战略自然是以美国为中心的。

发信人: candor (我心依旧), Sun Oct 8 12:29:28 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

所以说中国的麦当劳可以有中国特色，这就是局部战略了。

至少可以将中国的麦当劳做大嘛。

发信人: lawer (花玉与木头), Sun Oct 8 14:06:37 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

他们有一套质量保证体系，15分钟内生产的产品不能销售出去的话，就要作废，具体很复杂的一套系统。really good！

Re :

125

发信人: gh (独孤求败), Mon Oct 9 16:42:05 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

前几天在电梯里听到KFC的管理集团的人说:他们全球有三个利润最大的市场

1. USA
2. AUS
3. CHN

2和3每年的利润均相差不大,但是CHN的市场潜力更大。每年的利润在中国大概在7000万USD左右。

发信人: tonyxu (无斋主人), Tue Oct 10 02:46:42 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

KFC在美国远没有麦当劳POPULAR,几乎有吃饭的就有麦当劳,KFC就相对少多了,大概和BURGER KING,JACK-IN-BOX差不多。像我住的那个地方,两三MILE之内,有4家麦当劳,仅一家KFC和BURGER KING,还有一家CARL'S JR。

发信人: comeseeme (风,留下的影), Wed Oct 11 10:56:58 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

笨蛋,你没看中央电视台经济半小时吗?网络经济是泡沫哦。

现在赢利的少少少得可怜啊~~~~~

一个字棗笨!

二个字棗太笨!

一直很奇怪麦当劳

三个字笨笨笨！

我这个经济盲都有看新闻啦！

发信人: bluesea (蓝色海洋), Thu Oct 12 01:12:23 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

在美国的 junk food 在我们这里却是高消费...hehe 。或许很多人去吃 junk food in china 时，是带着赶时髦，或某种显示自己的心情去的。KFC 在中国成功的秘诀是它比较好的，并且比较便宜的满足了这些人（或许我也在内）的心情。



小资情调助长了
麦当劳的成功

发信人: bluesea (蓝色海洋), Thu Oct 12 01:24:07 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

sigh，你们都忽略了，诸多 M M 们手捧汉堡包，坐在漂亮的大厅内，边大口咀嚼食物，边休闲的看着窗外行人匆匆时的心情，这就是 6.8rmb (McDonald's set menu) 的满足。要是都是网上送来还有什么意思呢。

讨论 junk food 为什么在中国如此成功的秘诀，可以看看为什么，必

胜客每天门口都有人排队等着的道理。几乎所有外国人，都是用手拿着吃披萨的，可是我们的D D M M们却认认真真像在做几何题一样的切割着那个 100rmb 的圆烧饼。

两只手拿着刀钎的感觉呀怎么都比拿筷子来得“优越”。你们要是这些公司的中国地区决策者们，你们还会考虑网上销售吗？

发信人: tonyxu (无斋主人), Thu Oct 12 01:39:00 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

一个 Pizza 要 100rmb 啊? 比美国还贵!

另, Pizza 用刀叉怎么吃?

发信人: davisson (小苦苦), Thu Oct 12 08:47:22 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

偶只吃过一种全素的，而且只有 9 英寸，就要 RMB 60 元左右，据说还有一种 12 英寸的。必胜客确实贵得离谱，但还是天天排了老长老长的队伍，faint。

发信人: mvm (国际米兰~~你的白天是我的黑夜), Thu Oct 12 09:13:17 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

绝对贵啊!!

发信人: Pest (不羁的风~我真他妈的有病), Thu Oct 12 11:58:57 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

不要那么多吧，和你那里的价格差不多。

发信人: bluesea (蓝色海洋), Thu Oct 12 13:15:51 2000

一直很奇怪麦当劳

Re :

128

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

搞错了！我说的一个套餐的价格。或许这点钱在美国如同买个大饼油条一样正常。在中国能如此消费确实需要点“经济实力”。

发信人: Normado (我思故我在), Thu Oct 12 18:08:07 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

泡沫给人以希望，所以不停地有\$烧进来。

发信人: climb (阿痴), Wed Oct 18 10:04:20 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

在中国不是有 kfc 外卖吗?港汇店的外卖电话号码:64078206 在一个月
内我已经吃了 4 次外卖, 2 次内卖。

发信人: mvm (国际米兰~~江湖人称木韩幕), Wed Oct 18 11:00:34 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

依好有钱啊!!! 不是听说汇金下面的KFC因为高峰时人手不够而锯
(拒)掉了一个3000元的外卖单子么? btw, 有谁能介绍一下特许经营
么? 偶以前接触了一下, 只知道个大概, 知道KFC在中国也是采用
特许经营形式的。哪位给介绍一下吧//bow

Re :

129

牌子任何时候都重要！



发信人: jooey (百无聊赖), Wed Oct 18 11:48:05 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

特许经营就是你可以打着 kfc 的牌子卖东西。要交给 kfc 一笔特许经营费。当然，还要接受 kfc 的一系列规定，诸如店面设计，食品质量一类的。kfc 还有个大学吧，可能专门是干这个的。柯达也是通过特许经营的吧。罗森，可的这种小超市应该也是。

发信人: Pest (不羁的风~我真他妈的有病), Wed Oct 18 20:03:09 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

franchise。

发信人: mvm (国际米兰~~江湖人称木韩幕), Wed Oct 18 23:09:35 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

拜托，给点前辈风范好不好，别惜字如金呀。你就多说几句吧！

发信人: Pest (不羁的风~我真他妈的有病), Wed Oct 18 23:36:42 2000

标 题:Re: 一直很奇怪麦当劳

我是说出了重点！

一直很奇怪麦当劳

Re :

130

有人对办杂志感兴趣吗？

来自 BBS 饮水思源站

站着说话不腰疼



Re :

131



发信人: comelly (的味 小子), Thu Mar 7 21:27:59 2002

标 题: 有人对办杂志感兴趣吗?

本人有成熟的媒体创业方案, 寻找有经验, 有想法, 有融资能力的创业伙伴, 本人联系方式 yy76@163. net。

发信人: lianxing (小铁 赛门铁客), Thu Mar 7 22:01:20 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

写出来大家讨论讨论, 媒体创业方案一堆一堆的。

发信人: FoolsGarden (拼命 爱情、工作和飞跃~~~), Thu Mar 7 22:25:25 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

我可以帮你找一些设计方面的人士, 不过希望知道你的计划先, 呵呵!

发信人: horse (success), Fri Mar 8 00:44:12 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

可以具体谈谈, 不过我缺乏融资能力, 呵呵, 别的都基本可以搞定。你有刊号资源么? 这个也重要。

有人对办杂志感兴趣吗?

发信人: Haa (爱国有理), Fri Mar 8 09:43:42 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

我们倒是有资金,有刊号,有政府资源,但是你对自己的办刊物能力有信心吗?只要你能证明自己或你的团队的能力,办出受欢迎或行业领先的刊物,你们应该有成功的可能。但是,办好一份成功的媒体是有相当难度的。

发信人: comelly (的味小子), Fri Mar 8 12:22:46 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

我有几个问题:

- 1 “你们”是指一个团队吗?有几个人,是什么背景?
- 2 你们的刊号是杂志刊号还是报纸刊号?是靠什么方式得来的?
- 3 资金问题,这是我最大的疑问,本人的努力已经长达1年半,其间与近10家公司和基金进行过谈判,但是他们对媒体投资是非常谨慎的,不知道你所说的资金是自己的还是别人的?数额有多大?

发信人: cocoproton (睡了,没有关机,我的桌面活了), Fri Mar 8 20:08:54 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

做杂志除非先有关系,否则,盈利遥不可期。况且投资太大,前两年都不赢利。不过,如果是电子光盘杂志,比如动画杂志,我很感兴趣。

发信人: gowest (gowest), Fri Mar 8 20:14:34 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

选题很重要,这需要敏锐的市场洞察力和对成本非常成熟的把握

能力。

关系？那种强制订阅的杂志？那种不叫杂志，那种叫垃圾，我们一般用来垫饭盒。

投资不一定很大，有个几百万就差不多了，关键是赢利模式。

发信人: gowest (gowest) , Fri Mar 8 20:17:08 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗？

我问一个问题，杂志未来的赢利渠道主要定位在发行？广告？

发信人: Shiller (萧剑~~心中有剑) , Fri Mar 8 21:03:14 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗？

去年开始媒体有点和互联网类似，投资过热了吧，内地 根本没多少媒体经营人才，编辑记者也太差。看了一些 H K (香港) 的媒体，才发现内地的有多差：

很火的北青和苹果一比，差得太多了；

三联之类的周刊和 H K 的各种周刊差距也很大；

据说中文媒体经营水平最高的是台湾。

发信人: gowest (gowest) , Fri Mar 8 21:46:53 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗？

你这太武断了吧，你见过媒体经营人才吗？

你曾经连续四年每周末晚上都要加班等着三校稿出片吗？

你知道印多少就可以覆盖全北京市的报摊吗？把广告客户给蒙住吗？

你知道 16 开报纸版心能放多少字吗，你在 WITS 上自己补过字吗？

有人对办杂志感兴趣吗？

拿着一份杂志，你能估出它的成本和收益吗？

我建议你找几个媒体圈的朋友聊聊，不要轻易地下结论。

更要尊重内地的媒体，这是我对你的忠告。

: 看了一些 H K 的媒体，才发现内地的有多差

: 很火的北青和苹果一比，差的太多了

: 三联之类的周刊和 H K 的各种周刊差距也很大

: 据说中文媒体经营水平最高的是台湾

让我告诉你造成这一切的原因，这是因为内地的消费水平和读者素质造成的，归根结底还是经济水平。

你说的办得不错的台湾媒体，一份普通的杂志如 PC OFFICE 要 200NT\$ 合 50 元人民币，这样的杂志在内地能有多少发行量？能拉到多少广告主？

你回去看看 H K 的杂志封底写的价格再说吧，看了几本 H K 的杂志就把内地的媒体都贬了？

发信人: bakkhos (笨瓶子) 不想吃天鹅肉的蛤蟆不是好蛤蟆), Fri Mar 8 21:54:36 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗？

这个行业我不了解，但至少我觉得直接拿 PC OFFICE 折合 ¥ 50 块钱来跟内地杂志的价格来比在逻辑上不合理。

发信人: gowest (gowest), Fri Mar 8 21:58:36 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗？

why?

发信人: bakkhos (笨瓶子) 不想吃天鹅肉的蛤蟆不是好蛤蟆), Fri Mar 8 22:06:03 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

平均收入、消费水平不同, 不能简单直接比较。

发信人: comelly (的味小子), Fri Mar 8 22:12:14 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

我个人认为, 要想靠发行赚钱是不大可能的, 这一点杂志不同于电视, 也不排除《读者》那样的杂志每卖一本就能挣几毛钱, 但有几家杂志能做到发行几百万? 现在要做杂志, 读者定位很重要, 这关系到你能不能拉到广告。媒体的发展会像社会分工一样越来越细, 想靠一本杂志或一份报纸就做成传媒大王现在已经没有可能了。总之, 我认为, 要赚钱靠广告。

【在 gowest (gowest) 的大作中提到:】

: 我问一个问题, 杂志未来的赢利渠道主要定位在发行? 广告

发信人: gowest (gowest), Fri Mar 8 22:14:31 2002

标 题: Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

呵呵, 我不是说了这跟经济水平有很大关系吗? 看看台湾房价, 汽车等等消费品比大陆贵很多吗? 好像不是吧。媒体主要是人力投入的产品, 多费人工, 当然就贵了, 不过这也要大众消费得起。

【在 bakkhos (笨瓶子) 不想吃天鹅肉的蛤蟆不是好蛤蟆:】的大作中提到有人对办杂志感兴趣吗?

到:】

:平均收入、消费水平不同,不能简单直接比较。



媒体 = 关系?

发信人: comelly (的味小子), Fri Mar 8 22:18:35 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

办杂志靠关系?你可以和几十万读者拉关系让他们都来看你的杂志吗?没人看有广告吗?有关系就有人投广告吗?我看不出来,我认为媒体是最不需要关系的行业。除非你要做什么喉舌。

【在 cocoproton (睡了,没有关机,我的桌面活了)的大作中提到:】

:做杂志除非先有关系,否则,盈利遥不可期。.....

发信人: gowest (gowest), Fri Mar 8 22:23:09 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

不错,现在媒体的定位是越来越细分了。据说美国现在有200多份电脑杂志,发行量小不怕,只要读者有钱。祝你好运!

发信人: gowest (gowest), Fri Mar 8 22:31:31 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

你可是把咱们的行业报都否了。呵呵,人民邮电报近几年来除了出国的和开公司的,还没有跳槽的情况发生呢!再说了,内地的哪个刊物不是喉舌啊!要是新闻出版署没人,也就办办小报小刊。

【在 comellyy (的味小子)的大作中提到:】

:办杂志靠关系?你可以和几十万读者拉关系让他们都来看你的杂志吗?.....

发信人: horse (success), Sat Mar 9 00:02:55 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

一、做杂志要尽量建立关系,关系在内容资源和发行、广告上会有直接帮助,关系不能说不要,其实这个是非常重要的事情。

在内地,局限于特殊国情,目前比较容易生活下来的杂志都是有“关系”的。打个比方来说,中国工商联下面的杂志《中国工商》定价48元,它的发行就是各省市工商联及这些工商联所联系的民营企业,这加起来是一个庞大的数量。然后这些企业以及工商联同时变成潜在广告客户或者也成为了实际很重要的客户。例如前不久有个《经纪人》创刊,因为通过工商系统,至少存活没有问题。

在内地,这个关系不仅是获取刊号资源等,而且涉及到报刊的内容资源、报刊的发行渠道和报刊的广告征定,这种关系的力量非同小可。另外假若是《中学生》以及同类教育杂志,那么都尽量要打通联系教育部门,通过上级部门向下级部门以及各学校发征订函,就一切ok了。

有人对办杂志感兴趣吗?

【在 gowest (gowest) 的大作中提到:】

:选题很重要,这需要敏锐的市场洞察力和对成本非常成熟的把握能力

:关系?那种强制订阅的杂志?那种不叫杂志,那种叫垃圾,我们一般用来垫饭盒.....

发信人: horse (success) ,Sat Mar 9 00:06:04 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

其实我觉得媒介政策应该承担主要责任,而不是内地消费水平和读者素质来承担。倘若有个开放的环境,进来的人多了,媒体多了,竞争夺了,大家就会把市场做起来。

就像IT发展那样,短短几年时间,因为大量投资进入、大量媒体、大量公关公司、大量企业和大量人才进入,所以其发展速度神速。

倘若媒体政策开放,那么大量投资进入、大量媒体出现和大量人才进入,市场就会起来。

【在 gowest (gowest) 的大作中提到:】

:让我告诉你造成这一切的原因,这是因为内地的消费水平和读者素质造成的

:归根结底还是经济水平.....

发信人: horse (success) ,Sat Mar 9 00:12:13 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

二、发行对于杂志是最关键的问题之一:

在目前状况下,广告市场没有充分发掘出来,相对来说,杂志广告市场最为狭小,竞争激烈,加上其他主要是投资进入少的原因,大部分杂志必须发行赚钱,否则就没法继续存活。另外很多杂志本身发行是可以赚钱的。

因此,在杂志定位上,内地大部分杂志必须依靠发行保本和小赚,再依靠广告弥补,其实后者反而成了配角。这大概也是国情吧。在杂志经营中,有个发行基数,就是保证这个基数杂志就能生存,否则亏本,或者超过基数赚钱。

【在 comelly (的味小子)的大作中提到:】

:我个人认为,要想靠发行赚钱是不大可能的,这一点杂志不同于电视.....

发信人: horse (success) ,Sat Mar 9 00:13:21 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

媒体是最需要建立广泛关系的行业。

媒体就意味关系:内容资源+发行渠道+广告征订,都是关系!

【在 comelly (的味小子)的大作中提到:】

:办杂志靠关系?你可以和几十万读者拉关系让他们都来看你的杂志吗?.....

发信人: they (立志要讲世界上最好笑的笑话) ,Sat Mar 9 00:24:12 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

你没去广东怎么能知道搞经营的水平?三联的经营可不敢说差,刚发
有人对办杂志感兴趣吗?

刊就能做到公务舱和泰国旅游局的广告,那还是什么年代?那帮人挺牛的。现在三联跟tom新搞广告公司整合下面四本刊物的经营,更加不错了。

至于北青,除了楼市广告以外,其余的差不多都被北晚挤没了,早就不火了。

【在 Shiller (萧剑~~心中有剑) 的大作中提到:】

:看了一些H K的媒体,才发现内地的有多差。很火的北青和苹果一比,差的太多了。三联之类的周刊和H K的各种周刊差距也很大.....

发信人: horse (success), Sat Mar 9 00:25:45 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

呵呵,北京晚报今年发行销售好像都比北京青年报强。另外据说北京晚报读者年龄平均降低了5岁——这对广告很利好。

发信人: they (立志要讲世界上最好笑的笑话), Sat Mar 9 00:29:16 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

不太实际!赚钱的都是靠广告的。靠发行的全是不死不活很尴尬的。

【在 horse (success) 的大作中提到:】

:三、发行对于杂志是最关键的问题之一.....

发信人: horse (success), Sat Mar 9 00:31:02 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

睡了,明儿灌。

Re :

141

发信人: Shiller (萧剑~~心中有剑), Sat Mar 9 09:01:30 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

【在 gowest (gowest) 的大作中提到:】

:你这太武断了吧,你见过媒体经营人才吗?

:你曾经连续四年每周末晚上都要加班等着三校稿出片吗?

:你知道印多少就可以覆盖全北京市的报摊吗?把广告客户给蒙住吗?

:你知道 16 开报纸版心能放多少字吗,你在 WITS 上自己补过字吗?

:拿着一份杂志,你能估出它的成本和收益吗?

我做过杂志,报纸不太了解。

:让我告诉你造成这一切的原因,这是因为内地的消费水平和读者素质造成的

:归根结底还是经济水平

:你说的办得不错的台湾媒体,一份普通的杂志如 PC OFFICE 要 200NT\$ 合 50 元人民币,

:这样的杂志在内地能有多少发行量?能拉到多少广告主?

H K 的杂志我都是自己买的,当然知道价钱,周刊基本上 10~20 元左右。对比香港的消费水平,这个价格非常低,和北京的 5 元差不多。

发信人: Shiller (萧剑~~心中有剑), Sat Mar 9 09:05:13 2002

有人对办杂志感兴趣吗?

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

三联和H K的各种周刊比较,我指的是内容。因为我既不了解三联的经营,也不了解H K周刊的经营,我只是看看他们内容,做个感性的比较。三联当然是内地很成功的杂志了,我自己看了也很多年了,我接触过的三联的人也都很不错,三联和H K的各种周刊定位差别还是很大的,三联一直目标知识分子,但H K的周刊就是目标在市民。一本周刊需要多少投资,可以对照一下黎智英做《壹周刊》的投资,忘了具体是多少了,但印象中当时看到的是个很大的数目。

【在 they (立志要讲世界上最好笑的笑话)的大作中提到:】

:你没去广东怎么能知道搞经营的水平。三联的经营可不敢说差,刚发刊就能做到公务舱和泰国旅游局的广告,那还是什么年代?.....

发信人: comelly (的味小子), Sat Mar 9 10:41:53 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

您所说的都很有道理,但是我的方案,我对媒体和广告经营的理念可能有所不同,按照我的想法,我更愿意以规范的市场行为去经营这本杂志。我并不认为关系不重要,但它不是最重要的。诚然,挂靠某个部门或行业,靠行政或者办行政的指令强迫订阅,在短期内尚可走得通,但是现在到处都在改革,脱钩,有些部门都是泥菩萨过江自身难保,那时候,恐怕也顾不来我们了。

这样的例子我知道一些。horse, 我会写信与你探讨。

【在 horse (success) 的大作中提到:】

:媒体是最需要建立广泛关系的行业。

:媒体就意味关系:内容资源+发行渠道+广告征订,都是关系

发信人: horse (success) ,Sat Mar 9 10:48:56 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

现在各类杂志零零总总,那些单纯用广告许可证做广告集成然后附带内容的杂志也先后出了一堆,大概有些也能活下去,但是目前广告市场的能量对他们的支持不会很好。

还有一种,如果你选取了一个特别的角度,那么做成一种B2B杂志,竟然也有受益很好的。呵呵,看你具体的切入点了。

发信人: gowest (gowest) ,Sat Mar 9 11:07:28 2002

标 题:Re: 有人对办杂志感兴趣吗?

【在 Shiller (萧剑~~心中有剑) 的大作中提到:】

:我做过杂志,报纸不太了解

那你岂不是将自己也给骂了吗,不要妄自菲薄嘛。看到问题应该想想如何改进,不要一棍子打翻一船人。“内地的媒体记者编辑都是很差的”,既然您也做过媒体,为什么不做一个好的让大家学习学习呢。

: HK 的杂志我都是自己买的,当然知道价钱

:周刊基本上10~20元左右

:对比香港的消费水平,这个价格非常低,和北京的5元差不多

呵呵,看来你没有明白我的意思,那你再数数上面的广告,然后打电话让他们发个广告报价,打个7折然后乘以上面的广告数,再估算出

有人对办杂志感兴趣吗?

杂志的印刷成本和实际发行量，再合上每本的卖价，最后能得出一份杂志每期的收益。我相信这个数字一定是大大高过内地同行的。为什么能做得这么好，那是整体的消费水平给撑着的。

内地的媒体不是傻子，只不过赔本的生意没人愿意去干。你都能看到的東西，那些职业选手会看不到吗？

共产国际让老毛和国军拼阵地战，老毛说，崽卖爷田不心疼。

我说，那是站着说话不腰疼。

Re :

145

把 sjtubbs 上市了吧

来自 BBS 饮水思源站



上市以后，大家泡
BBS 都可以发工资了

发信人: lawer (花玉与木头), Thu Apr 27 10:30:54 2000

标 题: 把 sjtubbs 上市了吧

看起来和网易也没啥大的区别嘛！

上市了，hohoh。

发信人: nireus (无常~堕落~爬行), Thu Apr 27 10:35:01 2000

把 sjtubbs 上市了吧？

Re :

146

标 题:Re: 把 sjtubbs 上市了吧

什么市?超市??呵呵。

发信人: gh (独孤求败), Thu Apr 27 10:35:59 2000

标 题:Re: 把 sjtubbs 上市了吧

heihei 请你做 CEO 吧。

发信人: lawer (花玉与木头), Thu Apr 27 10:39:18 2000

标 题:Re: 把 sjtubbs 上市了吧

netmader--ceo

climb--hr director

yanzi--marketing director

gch----cfo

binly--coo

casper--bd director

jerk--cto

所有的版猪都是部门经理,哈哈。

绝妙了!

发信人: lawer (花玉与木头), Thu Apr 27 10:40:35 2000

标 题:Re: 把 sjtubbs 上市了吧

我们现在的编制好像就是这样的嘛。

发信人: gh (独孤求败), Thu Apr 27 10:42:41 2000

标 题:Re: 把 sjtubbs 上市了吧

Re :

147

那学校算什么呢？hehe。

发信人: gch (独孤求败), Thu Apr 27 10:43:16 2000

标 题: Re: 把 sjtubbs 上市了吧

上市以后，

大家泡 BBS 都可以发工资了，

嘿嘿。

发信人: nireus (无常~堕落~爬行), Thu Apr 27 10:54:19 2000

标 题: Re: 把 sjtubbs 上市了吧

那偶就不找工作了！开发 bbs 的潜力了！

发信人: eggplant (茄子~~快乐吗？), Thu Apr 27 11:04:12 2000

标 题: Re: 把 sjtubbs 上市了吧

董事会？！

发信人: elley (ee~始终是elley), Thu Apr 27 11:04:33 2000

标 题: Re: 把 sjtubbs 上市了吧

是啊，多上上 bbs，就有钱报告了。

呵呵！

发信人: elley (ee~始终是elley), Thu Apr 27 11:05:22 2000

标 题: Re: 把 sjtubbs 上市了吧

站长加上常委？

如果有板主就更好了。

发信人: lawer (花玉与木头), Thu Apr 27 11:56:51 2000

把 sjtubbs 上市了吧？

Re :

148

标 题:Re: 把sjtubbs上市了吧

学校算是投资方嘛。

多数投资商都会部分参与经营的嘛。

呵呵，而且设备都是投资方的 money。

Hahah !

发信人: lawer (花玉与木头), Thu Apr 27 11:58:12 2000

标 题:Re: 把sjtubbs上市了吧

呵呵，每个月都有一笔收入啊~~~~~

对了，能不能给我们一点 stock op 呢？

和学校商量一下吧。

Hohoh。

发信人: lawer (花玉与木头), Thu Apr 27 12:03:26 2000

标 题:Re: 把sjtubbs上市了吧

董事会由投资方（即学校）和领导们组成啦！

这样好了，实行5人董事制，学校出2个，站长这边出3个。

股份8:2开寨

学校占2成。

部门经理（板猪）和百姓可以按照一定比例购买期权。

多好！

Re :

149

找工作不如造工作

来自 BBS 饮水思源站



找工作就像谈恋爱

发信人: ianlilin (青鸟), 2002 年 02 月 26 日 23:55:39 星期二

标 题 找工作不如造工作

找工作就像谈恋爱,一开始有许多目标,等到一心一意对待一个的时候,可能还是一场空。

找工作不如造工作

Re :

150

发信人: barebride (新娘), 2002 年 02 月 28 日 00:09:33 星期四

标 题:Re: 找工作不如造工作

说得很有道理啊, 感触很深。

发信人: ttij (ajie), 2002 年 02 月 28 日 14:17:16 星期四

标 题:Re: 找工作不如造工作

不但解决了自己的工作, 而且为别人提供机会。

当然更主要的是自己当老大。

发信人: barebride (新娘), 2002 年 02 月 28 日 17:08:29 星期四

标 题:Re: 找工作不如造工作

主要是最后一句啊, 宁为鸡首, 不为凤尾。

发信人: shoddyboy (劣质男生), 2002 年 02 月 28 日 22:33:04 星期四

标 题:Re: 找工作不如造工作

大师所言极是。

发信人: tangtao (tang), 2002 年 03 月 02 日 19:14:26 星期六

标 题:Re: 找工作不如造工作

说的容易, 做起来, 难难难.....

发信人: greener (greener), 2002 年 03 月 17 日 21:37:18 星期天

标 题:Re: 找工作不如造工作

只要有心, 就不会难!

Re :

151



来自 BBS 水木清华站

发信人: table (forward) , Fri Oct 12 10:15:45 2001

标 题: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司
规模大了一样牛。谁有兴趣？

发信人: zjzjxf (kissy) , Fri Oct 12 13:30:14 2001

标 题: Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司
盒饭是自己做吗？

发信人: jin (洽洽) , Fri Oct 12 13:43:32 2001

标 题: Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司
各个饭店、餐厅都在做。小公司都在附近定，大公司得投标，还得有关系。不过利润还行，就看怎么做了。

发信人: table (forward) , Fri Oct 12 14:40:09 2001

标 题: Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司
组织人来做，我们负责投资、管理和市场。做盒饭的事情得找一个好的经理和好的师傅。

找工作不如造工作

Re :

152

发信人: table (forward) , Fri Oct 12 14:42:08 2001

标 题:Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司

有了关系是不是就可以基本上开始做。洽洽,你有什么想法?

发信人: masterou (lg800) , Fri Oct 12 15:35:57 2001

标 题:Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司

现在不是有了么?

发信人: zhongj (鸿剑~努力开题) , Fri Oct 12 15:47:22 2001

标 题:Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司

卫生许可证等问题如何解决?

发信人: table (forward) , Fri Oct 12 15:52:20 2001

标 题:Re: 为什么不呢 - - 开一个专门送盒饭的公司

靠,把这倒忘了。



来自 BBS 水木清华站

发信人: guman (天天天蓝) , Wed Mar 6 15:34:20 2002

Re :

153

标 题:我想开一家纺织厂

随着W T O的进入,纺织配额逐步取消,并且已经存在的企业还是有许多我们看得见的弱点,我相信我比他们干得更好,如何?发表一下看法。

发信人: yellowlooks (有所思 ~ 223) ,Wed Mar 6 15:40:23 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

整个中国都在减锭!!
你有什么优势?

发信人: guman (天天天蓝) ,Wed Mar 6 15:52:52 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

减锭减的是落后设备并且是经营不好的落后设备,有些人正是从减锭中看到了商机。

优势是我们当地有良好的纺织配套环境和熟练的工人以及开放的观念。主要就是订单问题(加工订单)问题,有订单和良好的运作应该可以起步。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 一切都不容易,都需要勇气) ,Wed Mar 6 16:17:49 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

虽然市场目前是过剩,但配额取消的话,增长的市场能消化掉过剩的生产能力。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 一切都不容易,都需要勇气) ,Wed Mar 6 16:29:10

找工作不如造工作

2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

纺织行业国内市场现在整体来说是过剩吧,出口配额取消,估计很多企业都会向出口寻求出路,所以出口竞争可能还是很激烈。我觉得营销能力是最重要的。

发信人: guman (天天天蓝), Wed Mar 6 16:42:52 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

不仅是营销能力,管理能力和获取对市场的敏锐把握能力都很重要,我们这样的人应该比那些农民强一点吧?当然不乏有很厉害的,但多数不如我们吧。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 一切都不容易,都需要勇气), Wed Mar 6 16:45:05 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

我觉得管理能力主要体现在成本,过剩的市场很难逃脱价格战。

发信人: guman (天天天蓝), Wed Mar 6 16:58:27 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

有道理,主要是营销能力和成本控制能力。但是就过剩而言,过剩能力的下一步便是合并与淘汰。可是看一下遍地的纺织厂也许下一步就是合并了。对于合并后的企业也需要更为高超的管理技能。

发信人: yellowlooks (有所思~223), Wed Mar 6 17:11:14 2002

标 题:Re: 我想开一家纺织厂

Re :

155

成本控制关键在规模,营销的投入也将会很大,老兄现在的资本金有多少呐?

发信人: guman (天天天蓝), Wed Mar 6 18:04:24 2002

标 题: Re: 我想开一家纺织厂

第一步着重于营销,贸易公司形式。

发信人: xydtk (新月的天空), Wed Mar 6 18:18:35 2002

标 题: Re: 我想开一家纺织厂

搞了半天是空手套白狼!有胆有识啊,呵呵。



来自 BBS 水木清华站

发信人: wlzhj2000 (卡通游子), Thu Mar 21 09:54:54 2002

标 题: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

想做符合中国国情企业的行业软件,我想只要有一两个行业客户的积累,结合企业的实际情况,抽象出一个合理的软件。请大家讨论,我很愿意得到你们的意见。

找工作不如造工作

发信人: bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来 :), Thu Mar 21 09:58:45 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

方向是好的,但多了解情况再说吧,呵呵。

发信人: wlzhj2000 (卡通游子), Thu Mar 21 10:00:59 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

能给出创建软件行业公司的好主意吗?

发信人: bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来 :), Thu Mar 21 10:02:06 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

问题太大,等有空的人来回答吧。

发信人: wlzhj2000 (卡通游子), Thu Mar 21 10:04:38 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

呵呵,是,反正我是天天在想,谢你了。

发信人: deanhe (湘少~~只愿一生爱一人), Thu Mar 21 11:44:30 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

有门路的话,先争取拿个单做着,慢慢上路自然就好了。发展好了,什么erp、crm、oa和政务电子化一起上。再到市场融一把资,就爽了,五年应该可以实现。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来 :), Thu Mar 21 12:01:31 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

就这样做ERP、CRM、OA恐怕竞争会非常激烈,现在很多国内大软件公司都盯着这个方向。现在才动手,而且是个人创业,很难成长。

电子政务也只是短期的一个利润点，不是长远发展可以依靠的。

发信人: wlzhj2000 (卡通游子), Thu Mar 21 16:12:55 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

我的认为是，要有自己对企业的独到认识，大的ERP企业瞄准了国内的大中型企业，只要有好的适合企业的产品，把市场定位在小型的企业，这也许是个盲点。逐步完善软件的通用性，在现有企业信息化的基础上发展自己的业务，要把ERP看成一个动态的过程。

发信人: lonelpacer (纳兰·憧憬), Thu Mar 21 16:22:58 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

商业的成功取决于你如何区别于你的对手，“独到认识”云云每个人都可以说，真正的落实可不容易。

发信人: lonelpacer (纳兰·憧憬), Thu Mar 21 16:23:52 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

这是一个很老的想法了，绝不新鲜，所有做ERP的厂商起初都是这么考虑的，几乎。

【在 wlzhj2000 (卡通游子) 的大作中提到:】

:想做符合中国国情企业的行业软件，我想只要有一两个行业客户的积累.....

发信人: ts (梦想·玉米地的小农), Thu Mar 21 16:31:44 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

老想法不一定就不能做成。主要是以前做财务等软件的公司在这个领

找工作不如造工作

域内也没有走多远,现在随着有竞争力企业的增多,这是一块很大的市场,国外的大公司主要瞄准国内的大中型企业,而针对中小型企业恰恰是一个很好的存活空间。这对于创业来说是很重要的,市场并不遥远,能够迅速盈利。至于成长有很多因素在里面,做起来慢慢成熟。“农村包围城市”的道路是可以重演的。

我看好。

发信人:lonelypacer(纳兰·憧憬), Thu Mar 21 16:48:37 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

看过最近 Mckinsey 发布的 IT and Productivity ,上面提到了信息技术对于企业改造的影响,事实上,ERP对于企业到底有多少实际上的利益我还持怀疑态度。大量实施失败的事例会影响这个市场上的总需求。

知道现在国内企业对ERP实施最大的驱动么?他们可以向用户宣传,我们是拥有ERP的先进厂商,我不认为中小企业这样的门面会有多大的购买驱动,虽然,我自己的硕士方向就是做ERP的研究。

发信人:ts(梦想·玉米地的小农), Thu Mar 21 17:16:38 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

向客户宣传拥有ERP能给企业带来效益,说明企业的客户还是看好ERP的,并且管理的信息化是未来的方向,这一点是毋庸置疑的。想象只要一个鼠标点击就能实现指令的发布,或订单的生成(手续上)。无论是节省人力和节约管理成本来说都是显而易见。但是最大问题是

相应管理人员的信息方面的知识,从现在往后,随着信息化普及,很多的企业已经具备了实施信息化所必需的人和知识。至于做得怎样,大家都是在摸索,现在也没有个一定的标准,或者我们也可以不叫ERP,这只是个名称的问题。

发信人: lonelypacer (纳兰·憧憬), Thu Mar 21 17:29:15 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

我所在的实验室该算是中国制造业信息化最权威的实施机构了,研究生期间的很多项目还是让我有很多感慨,许多企业的实施培训需要从基本的Windows操作开始。这并不是说信息化是错误的,关键是在客户和技术之间如何的取舍和平衡,比如说客户如何才可以接受通常和软件费用相当的实施费用。因此我认为中小企业的ERP应该和大企业走完全不同的路线,中小企业的“企业软件”应当是健壮的、简单的和易用的,否则大量的培训和技术支持费用将会吞噬掉厂商的所有项目利润,从这个角度上来看,最具前景的是库存(进存销)和财务,这两个系统是可以显著的计算ROI从而给客户带来直接利润(我的意思是,客户的管理层可以直接看到的显性的收益)。不幸的是,这两个领域目前都已经陷入了饱和竞争的状态(几乎是所有的行业)。因此,我才有前一篇所说的,“很多人都想到”,其实别人也做到了,留给创业者的空间着实不大了。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来 :), Thu Mar 21 18:09:50 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的,才想自己做ERP

找工作不如造工作

这里存在两个问题：

1 这样面向小企业做ERP可能只能赚第一桶金，不是长远发展之路，而从OA的现状来看，以后的小型ERP也必然是低价竞争。而且ERP还不像OA那样可以在电子政务方面分一杯羹。

2 今天chinabyte上有一篇王文京的文章，说用友今年压力很大，因为从去年底起Oracle开始涉足中低端市场，SAP今年也开始，建议看看。难保用友也会被迫往低端发展。

3. ERP的特点是流程管理，对于小企业来说，因为一般都比较简单，所以价值不大。面向小企业，特别是民营小企业，不如把重点放在加强管理控制力度上，这个对于成长中的私企老板是非常有价值的。

【在ts(梦想·玉米地的小农)的大作中提到：】

:老想法不一定就不能做成。主要是以前做财务等软件的公司在这个领域内也没有走多远，现在随着有竞争力企业的增多，这是一块很大的市场.....

发信人:ts(梦想·玉米地的小农), Thu Mar 21 18:37:43 2002

标 题:Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

对创业来说，赚到第一桶金的重要性不言而喻，我认为这是一个很好的机会。至于发展很多年以后是不是还有那么大的利润，从市场规律来看，肯定是下降的（最后只剩下一两家巨无霸的情况例外）。就算用友现在进入低端市场，它除了资金雄厚一些没有更多的优势。但是

现在可以争抢一下 ,如果不早进入恐怕就没有机会了。最后谁做得好还不一定 ,谁不是从小做大的 ? 关键是机会。

实在最后不行了 ,可以转移目标市场 ,应市场而动。对于民营小企业来说 ,现在很容易从人才市场上找到有一定信息知识的人 ,再也不要像以前那样事必躬亲 ,减少人员和提高效率是真正需要的。

从电子政务方面拿到单的困难性因人而异 ,有关系的毕竟可能从这一块迅速发展起来 ,因为中标不是从成本和技术上考虑的 ,对于大多数人来说这个条件是不具备的。而企业就是从效益出发 ,成本和受益比才是选择的惟一标准。

发信人: ts (梦想·玉米地的小农), Thu Mar 21 18:42:48 2002

标 题: Re: 就是因为国内没有好的 ,才想自己做ERP

拿财务软件和ERP比较也就是说 ,大家基本上还是一同起跑 ,除了他们以前做财务的现在钱多一些 ,可能开展的速度快一下 ,没有别的。他们进入这个领域的成本不一定比创业的成本低到哪里去 ,但是一旦成熟了 ,形成规模大的公司的成本就要迅速下降到一个稳定的水平 ,这时这个领域对于创业来说就没有存活的空间了。

【 在 bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来的大作中提到: 】

: 财务软件跟ERP还是有相当区别的 ,国内财务软件企业相对ERP厂商来说只是更有钱而已.....

发信人: bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来 :), Thu Mar 21 18:43:50 2002

标 题: Re: 就是因为国内没有好的 ,才想自己做ERP

找工作不如造工作

问题是你的真正竞争对手不是财务软件，而是早就起跑的ERP厂商。)

发信人: ts (梦想·玉米地的小农), Thu Mar 21 18:53:04 2002

标 题: Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

对真正的ERP企业来说，国内也没有什么规模，真正火起来也是去年的事，也就是真正形成市场，以前它们做的只是培育市场。这是创业公司一般不能承受的。在市场刚刚形成时才是最好的进入机会。也许最后你不在这个市场上存活下来。没关系，你赚到了你想要的。创业不一定要局限一个行业一个领域（今天下午听来的）。目标是第一桶金。实际运作的结果谁也说不定，先跑的不一定能坚持到最后，后跑的不一定就不行。

发信人: bakkhos (笨瓶子) 重拾信心·坚信未来 :), Thu Mar 21 19:02:19 2002

标 题: Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

但是产品早就有了，后来者往往需要有某些方面的竞争优势。

发信人: ts (梦想·玉米地的小农), Thu Mar 21 23:37:15 2002

标 题: Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

笨瓶子兄弟，我们住一个楼哦，什么时候见面谈谈？

发信人: fredqi (好大一片沙阿！), Thu Mar 21 22:52:05 2002

标 题: Re: 就是因为国内没有好的，才想自己做ERP

觉得精华区的一篇文章现在看来很有用。知识分子进入市场的途径有两种：职业化选择：有越来越多的职业与职位在市场有行、有市、

有价，以此为目标追求高收入、低风险；创业选择：风险大、挑战性强，失败可能性大。性格活跃，风险意识强，能接受挑战的人适宜创业。

创业准备：创业准备越充分，成功几率越大。创业目标越单一，越简单明了越好。财务上要保守，资金流量状况要分成很多能实现的小阶梯。创业合伙人的选择比技术更重要（要有一个人说了算），要全身心投入才有成功的可能。衡量创业素质最核心的就是意志力。创业动力的两种来源：市场动力。准备创业是由于对某一特定市场较为熟悉，认为一旦创业，可以把握这些市场，在这一情况下，市场关系对创业前后的个人身份改变将有较大影响，一定要客观评估；技术动力。认为自己掌握某种专有技术，一旦自己成立公司一定能够成功。有技术储备的人最好与有市场经验的人合作创业，有技术储备同时有公司经验的人比从研究机构出来的人有更大成功的可能性。团队中的角色定位：由意志力强的人担任领导，领袖是从实践中产生的。要有成文条款约束，这对于创业很有利，能防止冲突和散伙。在创业投资商的协议中要注意保护自己的利益，要学会与别人共享利益。

主要技术方向：对国际技术进行适合中国国情的开发。

资金的来源：中关村的第一轮公司创业资金来自母体，第二轮公司来自家人和朋友。

公司的发展领域：专业化还是大众化，主要看投资情况。大众化要

Re :

164

求较大的投入，而专业化可选择自己最擅长的领域，便于生存。
降低成本的途径：去掉不必要的功能。

读

R

E

· 须

知



读 RE 须知

网络术语



牛：指特别厉害、无所不能的高手，有时也称牛人、大牛。

偶：我。

菜：北方话，无能之意。和鸟组合成名词“菜鸟”，意为网络水平差的初学者。

灌水：指在网络上拼命码些毫无意义的字，目的是为了增加积分或引人注意。

板主：BBS 论坛的栏目主持人，又称斑竹、板猪。

帖子：在网上发表的文章。

东东：东西。



常用缩略语

BP : Business Plan 的缩写。

BTW : By the way 的缩写。

CFT : Comfort 的缩写。

DD : 弟弟的缩写。

Ft : faint 的缩写，网上的国骂。

GG : 哥哥的缩写。

JJ : 姐姐的缩写。

MM : 妹妹的缩写，又称美眉。

PP : 如果有人对你说打PP，那就是在打你的“屁屁”。如果指一个姑娘，那就是说这个姑娘“漂亮”。

THX : Thanks 的缩写

后 记

4月,本书责任编辑打来电话,说社里面想组织一套关于创业的书籍,请我收集一批高校BBS上的稿子以及一些创业者通信的电子邮件。在编辑书稿的过程当中,我们一直在想如何为本书命名,几次电话讨论,最后有了“Re:”,它既反映了互联网文本的典型形式特征,又深刻地道出了网络的时代精神:“交互”、“回呼”。我们希望这本书的问世,也是对当代中国学生创业潮的一种记录和呼应。

本书能够得以成稿,要感谢水木清华BBS站“创业者论坛”的版主cind,饮水思源BBS站“创业者论坛”的版主lawer、Nornado和joyfire,日月光华BBS站“创新与创业”的版主CloudSail,兵马俑BBS站“交大创业”的版主bigbrain,北大未名BBS站“创业者论坛”的版主freey和fting,同舟共济BBS站“同济创新创业”的版主sanfa,华南木棉BBS站“我要创业”的版主BBCC,正是由于他们在BBS上的辛苦努力,才有了校园网络文化的繁荣;本书还要感谢王惠女士,她在本书的编辑过程中提出了很多建设性的宝贵意见。徐红女士、吴森先生、姚高山先生以及肖桂东先生为本书提供了珍贵的原始信件,在此一并向他们致谢。

由于网络匿名的特性,编者无法与一些作者取得联系,希望有关作者能在见到此书时,与编者或出版社联系,我们将按照国家规定付以稿酬。Email: jianxu@cnuninet.com

编 者
2002年6月