

创业历程

► 吴思

长久以来,人们所知道的郭羽,一直是个“传奇人物”——他是曾经的校园诗人,后来的网络新贵;他创造了全新的商业模式,不仅为他带来了利润,也将他和他的合作者送上了世界上历史最悠久的管理学院的讲台;他酷爱冒险,甚至穿越过澳洲无人区……

他所创立的杭州天畅网络科技有限公司,用两年多时间开发出了国内首款全3D历史玄幻类网游——《大唐风云》,并在短短两年时间里积累了350万玩家,年销售额以500%的速度增长。

抓住一切机会去旅游

郭羽很健谈,当他开始侃侃而谈时,很少有人不被他吸引。他所讲述的故事里,有惊心动魄的历险过程,也有柔情似水的浪漫爱情,还有新颖动人的经营理念。他是个尽情挥洒人生的人,他“疯狂”地投入工作,也同样“疯狂”地投入生活。在他的生命里,一切都是浓墨重彩——他可以为了旅行积攒整整3个月的假期;他可以因为妻子的突发奇想,一起赶去坝上就为了看1年只开十几天的花,并在花丛中躺上整整两天;他能为了未

知的3D游戏放下已经成熟的“边锋网络游戏”,重新创业;他也能在5天内与2个朋友一起写出一本书来;现在,他想的是在两三年内拥有2家上市公司。

郭羽是个性情中人,率性而为,他对于自己认为值得做的事情都是全身心投入。除了管理公司,他还兼任几个学校的客座教授,此外,还要安排一次次的旅行和看话剧、看电影的时间……一般人很难想像他如何分配时间,可是,他却对此不以为然,他说,“关键看会不会挤时间”。可能正是他这种想做就做的个性,让他更善于把握机会,这也就不难理解他为什么把“执行力”摆在了很重要的位置。

人不能太功利

郭羽的爱好有很多,象棋、旅游、踢球、游戏……他说,“人不能太功利,其实不经意的爱好都有可能对未来有帮助。”他觉得所有的爱好都让他受益匪浅,而象棋更是如此,“企业家必须具备前瞻性。只有具备这样的素质,才能把企业做大做强。下棋时,尤其不能注重眼前利益,要看到后面的10步,乃至20步。”

郭羽对于新事物的接受程度很

郭羽：创业就像是旅行



高,也很善于创新。早在1992年,他就拥有了自己的第一台电脑,那是他工作后给自己买的第一个奢侈品。1995年,郭羽因为采访马云而了解了互联网,从此成为中国的第一批网民,和网络结下不解之缘。他的第一次投资就是网络,现在,他的每一项投资都围绕着网络。很多

人也爱上网、爱玩游戏,可是很少有人会像郭羽一样,从玩家变成游戏的缔造者。“游戏是电脑技术的最大推动力,如果只需要打字,以前的电脑就能满足需求。但是要玩游戏,你的电脑就需要不断升级。”他愣是从游戏里看到了商机,因为他的“贪玩”,他深刻地了解玩家的需求,

郭羽热爱互联网行业,言语间经常能感觉到他的激情。他创造的商业模式已经越来越被业界认可,并被不少同行模仿,可他仍然充满了自信。他认为,模式可以模仿,可成功的经验是不可复制的,团队也是不可克隆的。

也能不断地去创新。当年“边锋”的杭州麻将专区就是出自他的手笔。

而旅行对郭羽来说,“就像是创业”。“我喜欢冒险,可是冒险和创业一样,都不是盲目的,要做很多事前的准备。比如说,穿越澳洲无人区,之前我用了几个月的时间做准备,了解清楚了那条线路上所有土著居住点的位置。”他觉得旅行和创业一样,最大的快乐就是不确定性。“不断地出现问题,我们就不断地去处理它。”

满足现实无法满足的愿望

郭羽最得意的创新就是R&V模式,这也是他最乐于谈论的话题。“通

过一个合作开始,然后变成经典的案例,最后成为新的商业理论,形成新的商业模式,而这种模式又落到实处,化成了一个公司。”他觉得共合网的成功是必然的。

郭羽觉得自己能够成功,是因为他找到了互联网赚钱的门道:“满足现实生活里满足不了的需求。”他觉得互联网每一个成功的模式都可以用这个理论去解释:阿里巴巴是满足了那些原本想做外贸而无法实现的人的愿望;淘宝是满足了想开店却没有能力开的人的愿望;“边锋”是从精神上让人们得到了现实生活中无法满足的需求,在游戏里,人们可以成为“科长”、“处长”,也能拥有万贯家财。而《大唐风云》是第一次真正的把现实的东西搬到了互联网上。

“我们要感谢互联网。如果没有互联网,我们可能很难超越我们的前辈。”郭羽热爱着这个行业,言语间经常能感觉到他的激情。他创造的商业模式,已经越来越被业界认可,并被不少同行模仿,可他仍然充满了自信。“我们只能做得更好,让别人追都追不上。我相信,模式可以模仿,可成功的经验是不可复制的,团队也是不可克隆的。”

并网逆变器成功应用于鸟巢工程

本报讯 近日,合肥高新区阳光电源公司为北京奥运会主体育场——“鸟巢”的太阳能光伏并网发电系统提供的并网逆变器全部安装调试结束,现已正式并网发电。

该工程首次采用绿色能源——太阳能光伏并网发电系统,总装机容量为100千瓦,采用阳光电源最新研发的5KW并网逆变器,安装在“鸟巢”包括主门在内的7个入口处,对“鸟巢”的电力供应将起到良好的补充和示范作用。

光伏并网发电系统成功进入奥运工程意义重大,真正体现出2008年北京奥运会的“绿色”主题,是“绿色奥运”的样板工程。

此次阳光电源公司的光伏并网逆变器产品成功应用于“鸟巢”工程,将使清洁、环保的光伏发电系统与奥运场馆建筑融为一体,对提倡使用绿色能源、倡导绿色环保的生活方式将起到积极推动作用和良好示范效应,也标志着我国绿色能源利用进入了实质性推广阶段。 王懋

创业感悟

李彦宏：要专注于自己的领域

► 陈晨

今天的青年创业者很可能就是明天的成功企业家,而要想在创业路上达到成功却并不是每个人都能实现,创业的过程中除了毅力等内在因素外,更要掌握创业技巧,学会创业方法。

专注于自己的领域

从1999年百度公司成立到现在,互联网世界沧海桑田,“网络游戏”、“短信平台”纷纷强势登场,不少人捷足先登,赚得盆钵钵满;也有不少人跟风而动,摔得头破血流。李彦宏说他只在做一件事:搜索。曾有不少人鼓动他向网络游戏、短信等领域涉足,但他并没有这样做。在他眼里,自己的公司,自己的领域还有很深的潜力可以挖掘,自己目前要做的只是将搜索这个领域不断翻新。

“在今后的若干年,百度也将在搜索领域发展。”李彦宏说。

向前看两年

当年李彦宏在美国抛弃唾手可得的博士帽艰苦创业时,美国IT界最火的是电子商务。无数人拼命想挤上这辆被看好的网络列车,甚至不惜抛掉自己熟悉的行业。李彦宏没有随大流进入电子商务领域,而是悄悄走进尚少有人问津的网络搜索领域。因为他看到了搜索将对

网络世界产生的巨大影响。

李彦宏告诫跃跃欲试的年轻人:一定要有向前看2年的眼光。跟风、赶潮流,很可能吃到的只是残羹。

不过早地追求盈利

过早地实现盈利就是在大量地缩减对技术的投入。

李彦宏认为,一个创新的公司,在技术上一定需要大规模的投入,这样才能使自己在技术上一直处于领先地位。牺牲企业的长远利益宣布盈利,是不理智的行为。

不需要钱的时候借钱

在创业过程中,“有钱走遍天下,没钱寸步难行”。在美国硅谷,每天都有公司因为有了风险投资而开山立派,也有公司因为囊中羞涩而关门大吉。

用一年的时间来做半年的事情,是李彦宏的风格。他认为,这样可以保证有一半的钱仍然在自己掌握中,在这样的情况下去向投资人借钱,就会立于不败之地。因为“就算借不到,公司也不会马上垮掉”。而投资人看到公司的经济状况良好,也会很乐意进行投资。

李彦宏告诫创业的年轻人,“一定要在尚不缺钱的时候借到下一步发展所需要的钱。不要轻易将主动权交给投资人,在创业过程中没有人会乐善好施。”

创业宝典

► 冯立

大多数人创业都不知道该如何入手,其中很多人认为自己的创业计划无法实施,是因为缺少一根好的钓竿。

他们需要的钓竿主要有3种:

第一,资金。缺少这根钓竿的人比较多,很多想创业的人都是刚工作不久,工资有限,根本没有足够的积蓄。

第二,机遇。很多人喜欢感叹自己生不逢时,认为自己要是在若干年前,肯定可以发财。

第三,项目。想创业,但是不知道做什么。

无疑,这几根钓竿都很重要。但仅拥有这些钓竿并不能钓到鱼,还需要具备其他很多素质:例如经得起风吹日晒,知道在哪个池塘或者河段下钩,

经营战略

知道钓什么品种的鱼,知道需要什么样的鱼饵……需要知道的事情太多了。但在以往工作中,你可能只接触到了某一个或几个方面,而对于其他的却未必熟悉。所以,要想成为一个成功的垂钓者,你得具备很多垂钓素质,这些素质有如下几个方面:

想钓鱼的冲动,即创业精神和创业激情。这种精神包含了良好的心态和吃苦耐劳的准备。如果你自己不想去钓鱼,而是被迫去钓,那么鱼也就不会上钩。如果你不愿意吃苦,那么你也就不可能有收获。

钓鱼的知识。想创业需要了解什么是创业,开创事业的流程如何。要充分了解各种河段的鱼的喜好,也就是要具备充分的市场知识。

选择好垂钓季节。你必须清楚在你垂钓的季节哪种鱼觅食频繁,以便抓住

创业与钓鱼

时机下钩。创业要选择一个好的项目,并且做好项目策划和项目定位。

计算成本。对钓鱼设备、诱饵以及投入的时间要做到心中有数。必须计算出创业初期所需的资金,合理投入才能进行创业启动。

一份合理的计划书。你打算钓多少鱼,用什么方法去钓,如果半年都没钓到鱼,你是否可以继续生存,这都是计划书的内容。创业时,一份科学可行的营销计划书是创业成功启动的保障。

上面所说的5种素质仅仅是垂钓前的准备,而真正开始抛钩垂钓后,其他的问题也就随之而来。俗话说,“创业容易守业难!”创业准备很重要,但创业启动后的创业管理更重要。很多中小型创业企业都没能幸运地度过3年的创业风险期,这不是偶然。创业团队的管理、用人原则、财务安排等都是创业后需要面临

如何把企业从创业期顺利带入成长期

► 北大纵横管理咨询公司高级咨询顾问 张林强

促进新增管理职能的有效开展;另一方面在公司业务快速发展过程中,使得本来对自身责权就有些迷茫的员工更加没有头绪。

绝大多数创业者并不能顺利完成这个调整,即便是意识到了也很难改变,把企业带到了“越来越忙,收益不长”的瓶颈中。

其二,老板一问,事情无尾。随着企业的发展,创业者的事情越来越多。很多创业者也知道不能所有的事情都亲历亲为,但却没有放过任何一个尽可能多地了解事情的场合和机会。掌握企业的运营信息没有错,但往往在了解事情的过程中,很多创业者就自觉不自觉地指导、建议甚至指挥起来,因为这些创业者一手将企业操办起来,太过熟悉业务的运营过程,又对业务的许多环节所需技能非常擅长,因此不免拿自己可达到的标准来要求员工,结果可想而知:要么是员工深刻领悟了创业者的要求和指导内容,要么员工就彻底不知道事情该怎样做。期望员工与老板之间无障碍的沟通本身就是一种奢望。类似情况

增多,就形成了“老板问问,事情动动”的局面,把企业带到了老板“什么都想管,什么也没管”的瓶颈中。

其实,很多企业都会经历从创业期到成长期的过程。民营企业在这个过程中有一个明显特点,就是创业者在这个阶段仍然保留了在创业期中事必躬亲、追求完美的惯性,期望把握住企业发展节奏的同时还能继续控制更多的细节。但此时企业的内部情境已发生了很大变化,如果企业家仍然按照企业创业期的管理方式来管理,就会阻碍企业的发展。这时,创业者可以从以下3个方面来深入思考。

做经营型老板。一般来讲,内部管理能力不是很强的创业者往往在经营层面具有突出的能力。这时,创业者需要外聘与自身相匹配的企业管理搭档,如果说企业壮大需要一个核心管理团队,那么创业者最低标准也要给自己配置左膀右臂。虽然找到合适的人对创业者来讲是种运气,但不应该放弃这种努力,构建并维护一个与创业者价值观一致的核心管理团队犹如创造一个企业,

其重要性不言而喻。

做概念型老板。在创业期,创业者需要成为一个高效的执行者,在成长期,创业者需要成为一个宏观设计者,要求创业者具有较强的系统思维,无论是对经营、管理还是市场都要培养一个有艺术加工能力的头脑,能够在企业快速成长期向企业不断输出相应的组合,这不仅仅是为企业提供方向,更重要的是为企业下一步发展提前做好所需的准备。

做结果型老板。关注结果,大事问问,小事不管。对待企业以及员工的成长要有好的心态,不能一开始就按照自己的标准要求员工。创业者应该明白,企业内部体系的搭建和磨合本身就是企业立身之本,值得用好的心态来培育。

简言之,创业者在成就企业顺利地从创业期过渡到成长期时,需要改变旧的管理意识,培养新的管理习惯。道理很简单,但却是创业者在企业发展的每个阶段必须首要完成的任务,每完成一次就能将企业家推向一个新的高度。