

乐贾LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN



MR.HUA

创业手记

华超◎著

——从0到1的“华式”创业思维

Hua's Notes on Startup

18岁海外白手创业，成为Trade Me最大卖家之一

24岁经历股市洗礼，跌倒重来

26岁抓住油画商机，逆势掘金

28岁创立米课，打造外贸行业在线教育第一品牌

中国海南出版社



MR.HUA

创业手记

华超◎著

——从0到1的“华式”创业思维

Mr.Hua's Notes on Startup

中国海南出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

MR. HUA 创业手记：从 0 到 1 的“华式”创业思维 / 华超著.
—北京：中国海关出版社，2015. 10

ISBN 978-7-5175-0089-6

I. ①M… II. ①华… III. ①企业管理—创造性思维 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 206723 号

MR. HUA 创业手记——从 0 到 1 的“华式”创业思维

MR. HUA CHUANGYESHOUJI—CONG LING DAO YI DE HUA SHI CHUANG YE SI WEI

作 者：华 超

策划编辑：马 超

责任编辑：郭 坤

责任监制：王岫岩 赵 宇

出版发行：中国海关出版社

社 址：北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码：100023

网 址：www.hgcb.com.cn；www.hgbookvip.com

编辑部：01065194242-7585（电话）

01065194234（传真）

发行部：01065194221/4238/4246/4227（电话）

01065194233（传真）

社办书店：01065195616/5127（电话/传真）

01065194262/63（邮购电话）

印 刷：北京铭成印刷有限公司

经 销：新华书店

开 本：710mm×1000mm 1/16

字 数：210 千字

印 张：17.5

版 次：2015 年 10 月第 1 版

印 次：2015 年 11 月第 2 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5175-0089-6

定 价：45.00 元



海关版图书，版权所有，侵权必究
海关版图书，印装错误可随时退换

谨以此书献给

我的爱妻、女儿笑蕊、儿子笑泽、
米课家族、米课用户，
以及长期关注 MR. HUA 和米课的你，
谢谢你们支持我和米课！

眼光比蛮干更重要

福步外贸论坛 CEO 顾建飞

在外贸书籍已经很丰富的今天，我起初着实为华超写书捏了把汗。外贸人员出书既是小结，又是更深更专的分享。福步上出书的人数也应该有一双手了，什么样的内容能再次夺人眼球呢？今天阅读了华超的书稿，实话说，我被吸引到了，书中华超讲述了自己的创业经历，和大家分享了他别样的外贸人生，值得外贸人一读。

华超很早就在福步外贸心情专区发帖分享他的创业经历，一开始我没太注意，只是知道有不少粉丝一直在追随他，直至发帖几年以后的今天，我依然还能听到华粉的声音，这说明华超分享的东西生命力很强大。直到前些日子，已经作为福步多年合作伙伴的米课创始人华超希望我能给他的书写几句，我借此良机仔细拜读了一下该作，给我印象最深的有两点。

1. 善于挖掘并找到蓝海市场

十多年间国际贸易经过电子商务的催化，已经非常发达。似乎无论你选择做什么都能感觉到竞争达到白热化的程度，那么怎样才能找到相对的蓝海市场呢？

华超的海外创业经历不失为一种方式。对普通外贸人来说它是很新



鲜的，展示了如何摒弃远距离等待，直接杀到小而美的目标市场。这一点，估计许多人想过，只是跨不过各种心理障碍，没有践行。阅读完华超的经历或许能给这些人更具体更可操作的建议。

2. 超前的外贸电商实践者

外贸电商现在很火爆，大家或许都注意到几个外贸电商巨头杀得头破血流，而华超最初选择了小而美的电商网站 Trade Me。在电商实践中，他的一些操作手法，在今天依然有一定的可操作性。他在油画品类的外贸电商销售，为依然没日没夜守着几乎零利润的外贸电商们打开了一扇门，那就是走个性化、走更适合老外口味的产品道路会更有竞争力。

同样是创业，马云、刘强东走的高大上道路不一定适合你，也已经没有太多的可模仿性；相反华超小而美的创业道路更接地气，他就在我们身边，给每一个有理想有执行力的外贸人很好的启示。

最后回到如火如荼的外贸在线培训，这个市场依然是小而美。相对于在线教育这个大蛋糕来说，外贸行业的在线教育市场容量很小，但华超依然做得风生水起，再次证明了王健林最近说的那句话，“眼光比蛮干更重要”。最后祝愿华超的外贸在线培训越做越好，为外贸行业贡献出更多的正能量！

顾建飞

2015年6月23日

序 二

从 0 到 1

毅 冰

能在这里给 Mr. Hua 的新书操刀写序，实在让我受宠若惊，也深感惶恐。

可以这么说，我期待此书的问世已经很久很久了，犹记当初在福步论坛追 Mr. Hua 帖子、时时等连载的那种激动。那时还只是神交，还仅仅知道这个牛人作者的 ID 是“鱼骨”，其他一无所知。我也是个后知后觉的人，当初怎么就没有点追星的觉悟呢？或许能让彼此相识的时间提早多年，或许能让合作的项目多年前就问世，或许能有更多的想法可以去执行。

可一切都只是或许，早，不见得真的早；晚，也未必真的晚。因为这过去的十多年里，大家都在成长，都在自己的领域里绽放。如今的自己，跟十多年前的自己，想必变化巨大，回过头看看十多年来走过的路，或许都会感慨唏嘘良多吧。

这里要坦白一下，其实最初我是打算草草写一个封底推荐，或者吹捧几句写个貌似高深的序言的，毕竟过去在帖子里看过 Mr. Hua 的一些经历，平时交流的时候也获取过不少信息，现在还有书的提纲，应该不难写。所以只打算偷偷看看跟我有关的章节，看他究竟说了我多少坏话，还是大言不惭地吹捧了多少，可结果却是一看就放不下了，看了一节又一节，最后索性从头开始看起，花了六个小时仔细琢磨，看完已经是凌



晨四点多了。

我不想过多地去渲染 Mr. Hua 有多么厉害，多么成功，事实摆在这里，大家都可以看到。我想说的是，我从中看到的，是在整个创业轨迹里，一次次的思路变化，一次次解决问题的能力，一次次碰到麻烦后的巧妙应对，这才是最让我折服的地方。

任何行业，任何产品，不是一句努力、一句坚持就有用的。很多时候，如果你方向错了、判断错了，坚持往往让自己错的更多。一个产品进入夕阳行列，别人早在辉煌期过后退出，你还在无谓坚持，到最后只能自食恶果，这就是现实。一个行业已经开始变革，你还在用过去的思路去经营企业，不去拥抱变化，最后也只能被时代所淘汰，这也是现实。

所以 Mr. Hua 最强的地方，我觉得是他敏锐的嗅觉和灵活的头脑，他总能在困境中想到出路，找到解决问题的办法，一次次化险为夷，扭转局面。卖二手车成功，你可以说是运气；租影碟成功，你也可以说是运气；那做电商卖 MP3 成功、卖油画成功，回国创业在圈内成了一个小小的神话，你还能归结为运气么？

显然不可能，这内在的原因，绝不是三言两语能说得清道得明的。我们常常会说，搞项目没钱，创业缺资金，其实这都是给自己找的借口。有没有真的去做呢？有没有尝试去解决呢？钱没有可以融资，可以拆借，可以通过很多途径来解决，但若以此作为自己无动于衷的借口，那才真的可悲。

Mr. Hua 也不是一开始就资金充裕，也没有投资方的钱可以拿来烧，完全就是从小心翼翼的试水和试错中找准方向，然后迅速出击占领高地。这让我想到史玉柱那句名言：“试销市场快不得，全国市场慢不得”。不管是当初米课的定位，还是后来米课重新出发的新方向，每一步看似简单，却渗透着 Mr. Hua 背后无数的努力和心血。这些东西，都是大部分朋友表面上看不到的。



当初 Mr. Hua 找我合作的时候，其实我看重的并非是这个合作能让我们把项目做好，我看重的是这个合伙人够出色、够聪明，这种执行力和大局观，是我在同龄人中从未遇到过的，用出类拔萃来形容根本不为过。

跟聪明人打交道，自然无比轻松，因为很多事情不必开口，大家都已经明白，都知道如何磨合，如何避免未来可能发生的问题。他知道我担心什么，我知道他在意什么，所以看似复杂的合作谈判，其实就是五分钟内决定的。听起来很戏剧性、很草率，但人生就是那么奇妙，不是么？这一路，就是从0到1的过程，把不可能变为可能，把不存在的东西变成现实。

这一路，他走过来了。我作为朋友，作为合伙人，作为参与者，我很荣幸见证了这一切的变化，见证着他一次次的蜕变，见证着米课一次次给我带来奇迹。或许在未来的某一天，我会蓦然发觉，跟 Mr. Hua 的合作，是我这一辈子最正确的选择，也是最明智的决定。

所以我要在这里，把这本书推荐给所有的读者。不管你是否是米课的学员，不管你是否是 Mr. Hua 的粉丝，我相信，这些凝结了他职业生涯最宝贵阶段的经验和阅历，必然能给你带来一个完全不一样的视角。

若是你仅仅把这本书当成一本简单的自传，或当成一本工作笔记，那我只能用苏轼在《石钟山记》里那句结尾的话来回应你，“盖叹酈元之简，而笑李渤之陋也”。

是为序。

毅 冰

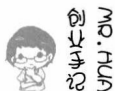
2015年6月15日 于香港

前 言

2011年的某一天，我突然心血来潮想把自己过往创业的经历记录下来，将来老了可以自娱自乐或者给孩子看看当年父辈是如何打拼的，于是我开始在福步论坛连载自己的创业历程。没想到这一写就是四年时间，更没想到我的帖子会有超过200万的点击量。中国海关出版社的马编辑2013年找到我，希望能把这些内容出版成书，最初我是很犹豫的，毕竟我的这个长帖除了故事内容本身可以看看之外，措辞和文字压根儿达不到出书的水准，可在马编辑长达两年多的联系和鼓励下，我最终答应厚着脸皮发行此书。

这本书可以说是完完整整地记录了我的创业生涯，记录了一个普通人如何在变迁的社会环境下发现机会、创造价值。我希望这本书能给还在奋斗中的年轻人一点鼓励和启发，谁没有年轻过，谁没有平庸过呢？我依然记得在国外最艰苦的时候，我和老婆住在一个几平方米房间里，两人睡一张儿童单人床，后来实在太挤了才买了一张双人床，可房间里只够放下那张床，连桌子都放不下。

最初的创业动机就是为了生存，改变生活状态，2002年那会儿我刚好18岁，不会去考虑什么商业模式、成长性，只要能赚钱的生意我就会去做，在那个阶段执行比思考更重要，凭18岁的小孩的阅历能思考出什



么东西？执行力和不知天高地厚就是年轻人闯出一番天地的核心因素，我很庆幸我当时两者都具备了，所以在别的留学生玩耍的时候，我已经开始倒卖汽车、碟片给他们，甚至做起了二房东，这就是我初入商海做的事情，以倒卖产品来赚取差价，商业中最原始最简单但最有效的模式。

能够生存之后人才会去求变，我的第一桶金是2005年通过把中国制造的电子产品卖到新西兰获得的。21岁的时候我抓住了这个机会，赚到了数百万元人民币，那会儿就是40多岁的成年人都拿不出这么多的现金。于是，我立马轻飘飘有种翻身农奴的错觉，觉得自己无所不能，甚至看不上实业，因而种下祸根。

2006年股市火热，股神满天飞，我刚入市两个月就赚了100多万元，这还不是股神吗？我的生意已是暴利，可资本市场更加暴利，年轻气盛的我把所有可以投资的现金全部入市，结果亏损达到70%以上，现金全部套住。

股市亏损之后，我所有的资产都无法折现，几套没还完贷款的房子，被深度套住的股票。这是一段最黑暗的时光，我深度地检讨自己，内心有些恐惧和彷徨。我知道很多人在这个阶段是很难翻身的，机会不会一直眷顾我，自己赚钱的时代是否过去了？在国内如何从头开始？一切的一切都是未知。幸运的是我调整好了心态，从打工开始，到再次创业，用了两年时间恢复了元气，并获得了超额的回报。

2011年我面临一个重要的选择，一个是留在新西兰稳定地发展下去，但新西兰只有400万人口，而其中10万人以上都在我们这里购买过产品，这是2.5%的人口比率，我面对生意利润极好但是增长几乎为零的局面。另一个是回国创业，我选择了后者。

经过这三年多的努力，从最初在我家书房开始创业到现在拥有600多平方米5A办公楼，从我一个光杆司令到团队已经超过30人，营收从

第一年几百万元到如今一年数千万元，我们创造的“米课”品牌也深入外贸人的心里。今天我创业的动力不再是生存下去，也不是赚一点儿钱，而是能做成一件听起来还挺酷的事情。

这本书有意思的地方在于我没有隐藏那些导致成功或者失败的细节，我就是个普通人，我也犯低级错误，我也白日做梦去炒股致富，我也勤奋努力，我也敢于抓住机会。在这本书里我原原本本地尽可能细致地还原了当时的场景和想法，如果说这本书里某些文字或者经历能够帮助到某些人，那么这本书的发行也算有点价值。

人的一生有不同的阶段，只有经历了回头看才更具意义，如果你是一个细心的人，在阅读这本书的时候仔细研究故事中的每一个转折点，无论是从成功走向失败，还是失败走向成功，这个中间的转折点我做错了什么事情，做对了什么事情，只有带着思考去阅读才会有意想不到的收获。

MR. HUA

2015年6月17日



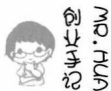
新西兰 创业初体验

- 初入异乡 / 3
 - 梦回 2001 / 3
 - 新西兰 = 农村? / 4
 - 打黑工赚生活费 / 6

- 机会都在我们身边 / 8
 - 试水二手汽车买卖 / 8
 - 峰回路转 / 11
 - 我的卖车生意经 / 12

- 商机无处不在 / 16
 - 商机——解决华人生活无聊的问题 / 16
 - 比拼的就是思路 / 17
 - 出售碟屋 / 20
 - 我是如何发现机会的 / 22

- 21 岁我的跨境贸易年赚百万 / 24
 - 卖车带来的新商机 / 24
 - 快速试错 / 27



- 关于 MP3，我的不同经营策略 / 29
 - 高效节俭运费之道 / 29
 - 充分分析竞争对手 / 31
 - 再普通的产品也能做出差异化 / 32
 - 垄断 Trade Me 搜索结果 / 35
 - 永远不变的是变化——自建商城 / 37
 - 营销无处不在，抓住痛点 / 40
- 盲目开发邮件惹祸 / 43
 - 做销售和追女朋友方法差不多 / 45
- 商机陷阱 / 47



- 股市里摔倒了 / 53
 - 老天让你灭亡必先让你疯狂 / 53
- 归零 / 56
 - 调整心态从头开始 / 56
 - 逆境中的商机 / 60
- 什么生意都做，不挑食 / 64
 - 老朋友带来的新商机 / 64
 - 低成本推广 / 69



等到翻身 的机会

- 油画！油画！绝佳商机 / 75
 - 如何开拓一个新产品 / 78
 - 一张机票，说走就走 / 81
 - 开卖！ / 84
 - 起个名字就涨价 / 89
 - 阶段性小结 / 92
- 创新是不被淘汰的唯一方法 / 97



创立米课 的前因

- 买房也有技巧 / 103



- 促使我回国的真正原因 / 107
 - 埋下回国的种子 / 107
 - 拓展产品线 / 108
 - 与妻子的协商及公司的处理 / 112

- 搭车创业——一腔热血与无言的结局 / 115
 - 国内创业的契机 / 115
 - 进入 C 公司——初来乍到 / 116
 - 立下第一功 / 117
 - 讲课初体验 / 119
 - 改变销售模式 / 122
 - 合作无望 / 124
 - 我与 Z 的最后谈判 / 126
 - 人性差别的确很大 / 127



- 米课进入准备期 / 131
 - 名字的由来 / 131
 - 简陋设备中的精益求精 / 132
 - N + 1 体系 / 133
 - 市场定位 / 134
 - 商业模式的确立 / 136
 - 销售推广 / 137
 - 课程制作 / 137
 - 定价 / 138
 - 竞争——低价没有出路 / 139
 - 市场大小——细分市场赢家通吃 / 140
 - 官网制作 / 141
 - 第一个办公室 / 142



- **米课正式开张营业 / 144**
 - 有惊无险 / 144
 - 固执的第一位客户 / 145
 - 米课 talk talk / 146
 - 离我而去的员工 / 147
 - 推广模式——广告 VS 口碑 / 149
 - 第一个月盈利 7 万元 / 150
 - 恒温恒湿办公 / 151

- **新模式探索进行时 / 152**
 - 布局线下销售 / 152
 - 与 D 的约谈 / 153
 - 理性分析 D 的抉择 / 154
 - 这个课程顾问确实牛 / 155
 - 我是神奇客服 / 156
 - 打磨核心价值——课程质量 / 157
 - 让客户先赚钱 / 158
 - 客户反馈收集 / 159
 - 商讨合作方式 / 159
 - 米课企业版调研 / 160
 - 代理商模式的败局 / 161
 - 米课 FRIENDS / 164

- **初遇资本 / 167**
 - 慕名而来的员工 / 167
 - 再搬家——团队文化建立 / 168
 - 增厚竞争壁垒 / 169

- **暂别股市 / 171**
 - 我与 D 的二次股权交易 / 172
 - 来京会 VC / 173
 - 我到底要什么 / 175
 - 他们果然有兴趣 / 176
 - 我和 D 之间的博弈 / 177