

80后富豪榜

你也可以做到，只是还没想到

何嗣虎◎编著



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



80后 富豪榜



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

80 后富豪榜 / 何嗣虎著. —北京: 中央编译出版社, 2010. 3

ISBN 978 - 7 - 5117 - 0171 - 8

I. ①8… II. ①何… III. ①企业管理 - 案例 - 中国
IV. ①F279. 23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 006285 号

80 后富豪榜

出版人 和 龔

作者 何嗣虎

责任编辑 董 巍

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话 (010)66509360(总编室) (010)66509366(编辑部)
(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 www.cctpbook.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京溢漾印刷有限公司

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 13. 25

字 数 180 千字

版 次 2010 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 26.00 元

本社常年法律顾问:北京建元律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换,电话:010 - 66509618

前言

近几年,大学生就业问题一直备受社会关注。自从1999年高校实行扩招后,大学生的身价一落千丈,昔日的天之骄子,如今遍地皆是,早已褪去了那层耀眼的光环,而这种现象带来的直接后果就是应届大学生找工作难。没有特殊技能,缺少工作经验和社会经验,这些都是企业不招应届大学生的理由。所以,曾几何时,大学生中曾流行这样一种说法:毕业即失业。根据相关部门公布出来的调查数字,近几年大学生就业状况始终不容乐观,特别是受2008年金融危机的影响,2009年大学生就业率竟然不足四成!其他的毕业生都干什么去了?他们一部分留在象牙塔中继续读研,一部分在家当“啃老族”,更有极少数人因为找不到工作,没有经济来源而做出违法的事情。2009年9月7日,广州一女子在家门口被劫匪刺伤,差点丧命,而劫匪正是一名未找到工作的大学生。

虽然这只是一个极端的事例,但或多或少还是说明了大学生的就业状况和所受到的社会待遇都大不如前,即使是找着工作的大学生,他们的待遇也并不理想。然而,在这样的大环境下,有一群大学生,他们或者因为个人兴趣、或者迫于生活压力,或者因为机缘巧合,最终选择了创业,并谱写了一个又一个属于自己的传奇故事。

一个22岁的大一学生一年时间赚钱百万,28岁时已经坐拥十亿财富;一个来自农村一无所有的青年,凭借一纸计划书融得百万资金;一名立志投身医药行业的年轻人,在仅有1500元资金的情况下,在经历了210天惊心动魄、九死一生的销售生涯后,赚到了人生的第一个50万;一个大学女生四万炒房,四年后身家两千万;一名毫不起眼的大学毕业生“菜贩”,如今月入30万……

这些并非荒诞不经的炒作,而是一个个创业者用行动写下的传奇,聪明的你可能已经猜到了,他们就是本书中的主人公——21位大学创业者中的佼佼者,他们的平均年龄还不到三十岁,却已荣登《2009校园创业富豪榜》,其中杭州渡口网络总裁金津以十亿身家高居榜首,其他人的资产也不下千万。并且这21位创业者的财富还在以不可限量的速度壮大,不仅令世人为之侧目,即使是那些商界前辈对他们也不敢小看。

二十几岁就荣登富豪榜,这听起来多么不可思议啊,但却是事实。他们的成功一方面是社会发展的结果。在如今这个时代,中国的经济突飞猛进,缔造

了越来越多的财富神话,使得富豪阶层越来越低龄化,使得创业者在二十几岁就登上富豪榜成为可能。但更多的,则是因为他们自身的努力和智慧。很多人都喜欢玩网络游戏,但网游只是他们消磨时间的一种兴趣和爱好,金津却能从中挖掘出巨额财富;很多人都想创业,却因为没有资金而不得不打消这个念头,但高燃想尽办法、排除万难,最终实现了自己的创业梦;很多人认为进大学就是进了天堂,“六十分万岁,多一分浪费”,认为不需要再为考试花太多的心思,从而虚掷光阴。钱俊冬却早早的就投身到创业中,不仅解决了自己大学期间所有的费用,还为后来的创业积累了原始资金……这些出身各异的大学生创业者们,他们具有更高的知识素养和更广阔的眼光,因而也能产生更多的新思维、新模式和新奇迹。

这是一个一切皆有可能的时代,它给我们提供了很多好的机遇,在这些机遇面前,无论你的性别如何,长相如何,出身如何,和别人拥有的机会都是平等的。但是,如果你把自己看成是这个时代的旁观者,对机遇视而不见,那么也许你会像那些寻找工作的大学生一样,或者为找不到工作而苦恼,或者选择一份并不中意的工作;如果你把自己看成是这个时代的参与者,勇于抓住机会,积极投身到属于你的事业中,那么,最终的你也一定会有所收获。所以,希望你读完这本书后,能像书中的主人公一样勇于抓住机遇,勇于开拓进取,勇于创造属于你的财富,也许下一个进入榜单的人就是你!

目 录

◎一步一个脚印做大网游——渡口网络 CEO 金津

- 身家百万的大一新生 /2
- 远航,从渡口出发 /3
- 要做中国的“暴雪” /6
- 亿万富翁其实很普通 /7
- 创业点评 /10

◎互联网界的融资高手——中国娱乐网 CEO 高燃

- 曲折的求学之路,中专生考上清华 /12
- 第一次吃“闭门羹” /14
- 遭遇贵人蒋锡培 /15
- 第一笔融资 /17
- Mysee——成功的第一站 /18
- 遭遇滑铁卢 /20
- 回归传媒 /21
- 要做中国的默多克 /23
- 创业点评 /25

◎做中国最好的社区软件——康盛创想总裁戴志康

- 大学期间“不务正业” /27
- 差点放弃 Discuz! /28
- 第一桶金 /29
- 30 万年薪买不走的创业梦 /30
- 不卖产品卖服务——Discuz! 再度免费 /33

为扩张差点卖房 /35

进军互联网 /36

创业点评 /37

◎玩出来的游戏天才——景天科技董事长彭海涛

被陈天桥看中的游戏天才 /39

天才是“玩”出来的 /41

一年承担了别人十年的风险 /43

这辈子都要做游戏 /44

创业点评 /46

◎从穷大学生到亿万富翁——邦宁科技有限公司董事长徐毅征

做网站赚得第一桶金 /48

勤工俭学中发现商机 /49

内外兼修,创新并提高服务质量 /51

扩张与多元化 /52

路漫漫其修远兮 /53

创业点评 /55

◎眼光即财富——淘宝富婆达贝妮

一脚踏进财富之门 /57

一套房赚六百万 /58

达贝妮的炒房经 /59

转战股市,三个月获利两千万 /60

最牛的淘宝店主 /61

投资实体,美女总裁诞生 /63

创业点评 /65

◎成都菜品皇后——四川鸿凤蜀府金沙宴餐饮管理有限公司董事长李玟阳

- 背着父母偷偷创业 /68
- 慧眼独具,让全成都帮忙做广告 /69
- 宫廷菜系平民化 /71
- 商海沉浮,巾帼不让须眉 /73
- 创业点评 /74

◎把人生当成一场销售——浙江盘石信息技术有限公司董事长田宁

- “流产”的考试查分网 /77
- 把“地摊”摆到电子市场 /78
- 离开盘石,回归互联网 /80
- 十顾茅庐,志在百年 /82
- 超越网盛,成为马云第二 /83
- 创业点评 /84

◎从医药企业的寒冬中崛起——江西巨元医药董事长谢琦

- 突发奇想:不如自己当老板 /86
- 出师不利 /87
- 出生入死 210 天 /88
- 凤凰涅槃 /89
- 创业点评 /91

◎PPLive 之父——上海聚力传媒技术有限公司 CEO 姚欣

- 诞生于学校寝室的 PPLive /93
- 自行车拉来第一笔融资 /95
- 五年共获得近两亿的风险投资 /96
- 与奥运一起写就辉煌 /98
- 创业点评 /99

◎全才女站长——我爱打折网 CEO 韩华

- 大二开始做生意 /102
- 项目经理改行做站长 /103
- 美女站长的艰苦创业之路 /104
- “我爱打折”差点卖给韩国人 /106
- 人人都爱打折网 /107
- 创业点评 /108

◎泥巴也能卖个好价——御泥坊品牌掌门人戴跃峰

- 不安分的“农民小戴” /110
- 结缘百年御泥坊 /111
- 三把火照亮御泥坊的出路 /113
- 三声吆喝换来民族品牌的崛起 /114
- 创业天才并非天生 /118
- 创业点评 /120

◎从贫困生到千万富翁——三人行传媒 CEO 钱俊冬

- 长安大学里的贫困生 /122
- 从校园“倒爷”到“生意精” /123
- 走好每一步 /125
- 走在别人前面 /127
- 没有鸟飞过的天空我飞过 /128
- 创业点评 /130

◎中国网剧创始人——一萌电子 CEO 董一萌

- 创业从高中开始 /132
- 打造中国第一部网剧 /133
- 一波三折的创业之路 /135
- 创业点评 /137

◎将教育与网络结合——南京易学教育软件公司董事长杨海

- 创业初衷 /140
- 走出管理误区 /141
- 刚毕业就成为“百万富翁” /143
- 置之死地而后生 /144
- 与行业巨人的较量 /145
- 创业点评 /146

◎从小商贩到外贸大亨——泰科股份董事长刘琦开

- 小小水果商 /149
- 价值三万元的一堂市场营销课 /150
- 智进汇丰银行 /151
- 代理商变身外贸大亨 /153
- 拥有三家公司的在校大学生 /155
- 创业点评 /156

◎发展生物科技——武汉锐尔生物科技有限公司总经理吴斌

- 膜状创可贴的问世 /159
- 500 万使投资商望而却步 /160
- 资金链断裂,举步维艰 /162
- 遇伯乐大展宏图 /163
- 创业点评 /164

◎打造网络音乐帝国——163888 华人第一音乐社区 CEO 郑立

- 喜欢计算机的“街娃” /166
- 建造中国人的网上音乐仓库 /167
- 打造中国第一位网络签约歌手 /169
- 获得 IDG 投资 /170
- 一切皆有可能 /171
- 创业点评 /173

◎来自复旦的书商——暄氏文化公司董事长夏乾良

- 复旦大学历史上最豪华的社友大会 /175
- 英雄难过钱关——被逼上创业之路 /177
- 步步为营,占领上海教辅市场 /178
- 管理层轮流睡“书床” /180
- 上海最疯狂的图文设计 /182
- 使盗版者从良 /184
- 创业点评 /187

◎卖出自己的蔬菜品牌——“咱地里”蔬菜连锁超市郭高林

- 大学毕业生凑钱开蔬菜店 /189
- 在夹缝里求生存与发展 /190
- 一年多开四家连锁店 /192
- 团队很重要 /193
- 创业点评 /194

◎走过互联网寒冬的站长——中国站长站站长姚剑军

- 农家少年初遇“江湖” /196
- 站长站是唯一存活在网站 /197
- 做站长很辛苦 /198
- 开宝马的站长 /199
- 创业点评 /200

一步一个脚印做大网游

——渡口网络 CEO 金津



父亲给他创造了一个好的成长环境，使他有
机会比别人早接触到游戏；家人给了他一个相对
宽松的氛围，使他能够完全沉浸在自己喜欢的游
戏中，不被打扰。他继承了富豪父亲的精明和稳
妥，但是却有着比他更高更远的梦想。作为一个
游戏研发者，他希望自己的公司成为中国网游领
域的佼佼者。

► 身家百万的大一新生

2003年，金津考入浙江理工大学信息管理专业。刚入大学的金津琢磨起了游戏的商业模式。

玩网络游戏，玩家要先买点卡。几年前，网络游戏点卡市场还不是很完善，游戏销售渠道并不多，点卡买卖往往通过服务器论坛进行。精明的金津趁势当了一把“小贩”。他投入5000元买点卡，由于当时竞争者少，需求旺盛，利润非常高，平均能达到200%，最多一张卡能达到600%。很快，财富以平方的速度积累。渐渐地，金津一天的利润就能达到5000元，刚开始一个月能挣5万，接下来四个月就挣了四十多万。过年时厂商对经销商的优惠幅度进一步增大，而寒假的到来又导致他的营业额30% - 40%的增长。

小试牛刀之后，金津决定收手，在业务易手的过程中又小赚了一笔。此外他还在网上卖“装备”，低价购进，高价卖出。短短四个多月，金津的资产从5000元变成了近100万元。能够赚取这个一百万，一方面是因为金津出众的商业头脑，另一方面则是因为他从小就玩游戏，比别人更能知道游戏的吸引力，更懂得利用游戏赚钱的方法。

小时候的金津，和其他男孩一样调皮，喜欢打游戏。“我是十足的游戏玩家，网游的‘游龄’也相当长，应该算是国内第一批网游玩家，从最早的万王之王纸牌游戏开始，我就开始涉猎网络游戏，之后的不少经典游戏基本都玩过。”“最早的时候玩游戏，还是电视机上插卡机，从那时候玩起，然后到小学二年级的时候开始接触电脑游戏，《天龙八部》、《仙剑》后来慢慢开始接触国外的游戏，学得更多，玩得也更happy，一直到初三开始接触网络游戏，那时候最早，我记得是有《三国》，但是我没有接触过，因为我那个时候打字不是很好，然后我们玩了《石器》，玩了几天，因为玩得比较痴迷，那时候我是163连线，结果一个星期打不进电话，因为成天在那儿挂机，我父亲、母亲一气之下就给我上了宽带，结果这一上宽带，让我无法无天了，玩得更



疯狂了，从那儿以后，一直玩游戏，有《龙族》、《传奇》到现在的《魔兽》《梦幻西游》。”刚开始接触游戏的时候，金津整个人都被游戏所吸引住了，常常因为玩游戏忘了回家的时间，最后都是被尽职尽责的保姆拖回家。但是，金津在对游戏痴迷的同时，也敏感地意识到其中隐藏的商机，他第一次玩游戏，就觉得这个行业很有意思，以后肯定能挣钱。

读初三的时候，金津开始涉足网络游戏。他挣来的第一笔钱也和游戏有关。金津和另外四人组队参加电子游戏竞赛，团队获得1500元奖金，每人分到300元。

由于沉迷于游戏中，金津的学习成绩受到了很大的影响，他自己总结说，考大学时成绩不大好，游戏就是罪魁祸首。游戏如此令金津痴迷，他的父母当然会有意见。

一开始，对于金津沉迷游戏，父母都持反对态度，金津在接触网络游戏的时候，也一直背着父母。后来，父母知道他在玩网游以后，由于对这个新兴的行业觉得好奇，他们就不再像以前一样干涉金津玩游戏了。尽管如此，对于金津的富豪父亲，一个靠传统行业发家致富的人来说，根本就无法想到儿子会在这样一个行业中创出一片天地。金津和父亲的想法不一样，作为“富二代”，他没有躺在父亲为他准备好的温床上，而是选择了一条与父亲不一样的商业道路，这条道路，不仅承载了金津的个人梦想，也关系到金津家族将来的发展方向。

► 远航，从渡口出发

“很大程度上都是因为我玩游戏玩得过于沉迷，玩着玩着，我觉得，需要自己出来做一个游戏，这样能够让自己在自己做的游戏当中得到更多的快乐，是出于这样的考虑。因为我这个人胆子比较大，没有什么干不出来的事，然后，想到了，就去做，就是这么简单。”这是金津回答记者提问时说的一段话，从中我们能够了解到他选择网游作为自己事业突破口的原因。正因为他

自己对游戏的热爱和对游戏产业前景的看好，2005年，在大学里默默无闻的金津休学成立杭州渡口网络科技有限公司，创业资金全部由他的父亲提供。

提到渡口网络，有两点不得不交代，一是“渡口”这个名字的来由；二是渡口网络的选址。

“渡口”是金津为自己公司取的名字，这两个字看似和网络没有什么关系，不过金津自有他的想法。从此岸到彼岸，从传统产业到IT业，“渡口”似乎更多了一层双重含义。金津自己也说，“更想把它看作一个新的起点。”

相比其他高科技青年的“空手套白狼”，金津是“背着炸药包”进入这一行的。渡口网络的数千万投资不是来自风投，而是来自更有效、更直接的渠道——父母。凭什么让父母相信自己的选择？金津除了大一时，四个月内靠销售游戏虚拟装备用5000元赚100万元的战绩，还有他对于自己家族企业的结构的思考。

金津父亲从事的产业主体是钢构、能源、房产等，属传统行业。传统行业有自身的一些弱势，金津也目睹纺织行业一台机器由七十万元贬值到七万元的过程，即便是从事房地产行业，可土地总有卖光的那一天。

“能源越来越少，节能减排的压力越来越大。”聊起生意，从小就在父亲身边耳濡目染的金津老练地算起了账：“5个亿可以投资10个高科技公司，而对于房地产来说仅仅是个中等楼盘，但两者可以达到同等的效益。但10个高科技公司明显要比一个楼盘风险小，资金压力小，损耗的社会资源也少。你说哪个合算？”

也许正是有了这样的忧患意识，金津选择游戏这个高科技行业才更显得理所当然。虽然高科技行业也存在高风险，但无论从发展前景来看，还是从自己兴趣来看，它都是一个比较具有优势的选择。

关于金津将渡口网络的地址选在杭州，也有他的想法和打算。首先他是从个人情感的方面来考虑的，曾在杭州读高中的金津对这个城市也有着一种特殊的感情。还在孩童的时候，金津就曾顽皮的对别人说自己“Made in Hangzhou”，他的高中时代也是在杭州度过的，而这段校园生活的经历令金津终生难忘。“高中生活是最值得回味的。高一最快乐，高三最辛苦。”提到在杭州度过的高中时代，金津依旧充满留恋。

另一方面，当时的杭州正在打造“动漫之都”，有着非常不错的创业环境和人才储备，而且给了年轻人许多创业的优惠政策。当初金津才筹建公司时，高新区直接给公司一整层楼的办公场地，而租金着实让他大吃一惊——免费。



与此同时，高新区的领导还时常专程到渡口网络考察工作，了解企业入驻后的设施建设情况，以及企业正在研发的游戏，帮助企业解决在人才招聘、项目申报、政策扶持等方面的困难和问题。2007年9月，杭州市市委书记王国平就专门到他们公司做了调研，给予支持和肯定。

渡口网络公司的成立，意味着金津的商业生涯正式开始了。一些人也许认为，金津有一个腰缠万贯的父亲——金津的父亲金良顺手下有三家上市公司，在2007年的胡润百富榜中位列第516名，所以，他即使是创业也会比其他人轻松不少。这只是人们的揣测而已，其实，在创业之初，为了降低成本，金津这个富家公子也变得非常的节俭。

“优越的环境容易把人养坏。过去我们刚创业时，每顿饭吃泡面，一天的运营成本花费才100元。”“像我们一般早饭不吃，一周就是14顿饭，但我会吃5次兰州拉面。方便，省时，我们这个行业不同于传统行业，时间就是金钱。很可能一夜暴富，也可能一天化为灰烬。”为了公司的发展，他还常常贴钱请客。需要出差时，为了省20元的班车票，他也会仔细的算一算。

金津的节俭从另一个方面反应了游戏行业对资金的高度需求。在渡口网络成立的时候，他父亲金良顺就投入了1680万，这个数字在一般人看来是一笔非常巨大的款项，但是一个新的游戏公司想要凭借这笔钱发展起来，似乎有着一定的难度。

游戏开发行业的规则是，研发成本越贵的游戏风险越低，美国暴雪公司投资上千万美金的游戏产品，比如《魔兽世界》，往往风险很低，代理商们为了争取代理权不惜打破脑袋；而投入几百万的小成本游戏风险相对就比较高。对游戏开发行业来说，较高的投入决定了其较高的门槛。所以，在后来，金津的父亲依旧不断地向渡口网络投入，凭借家族雄厚的资本支持，金津的胜算也大了许多。

有了过硬的资金支持，再加上金津对游戏行业的了解与热爱，公司逐渐呈现出一定的规模。经过两年的发展后，到2007年，他的渡口公司已有员工300余人，成为浙江省规模最大的网游公司。渡口网络不仅在杭州、上海等地设有总部和分部，而且在全国11个城市建立了办事处。2008年，国际知名的风险基金对渡口公司进行战略风险投资时，公司的估值达到了近10亿元。

► 要做中国的“暴雪”

渡口公司良好的发展态势使金津对其发展前景充满信心，他甚至期望将渡口做成中国的“暴雪”。

金津公司的宣传册上印着一句话：“做中国的暴雪公司”。金津说，其实他更希望像美国暴雪的母公司那样，既做游戏开发商，也做游戏运营商。“世界末日到来之时，肯定是农民有饭吃。我们当然希望做有饭吃的农民，之外再卖卖粮食。”

对于游戏领域不熟悉的人也许会感到好奇：美国的暴雪是个什么公司，金津竟然要以他们为目标？

我们暂且先从大家比较熟悉的《星际争霸》和《魔兽争霸》说起。《星际争霸》在游戏圈内可以说是大名鼎鼎，即使一些不会玩游戏的人，也能经常听到别人谈论这款游戏，而这款游戏的制作者就是美国暴雪公司。

在推出《星际争霸》之前，暴雪还推出了一款非常受玩家欢迎的网络游戏——《魔兽争霸》，暴雪公司从这款游戏中获得的回报相当丰厚。有了这款游戏做基础，紧接着他们又紧推出了《魔兽争霸2》，这款游戏同样也引起了很好的市场效应，在全球的销量超过250万份。

暴雪公司成立10年以来，一直都在不断发展，员工也已增长了10倍，这是一种近于“能量守恒”的适度扩张，而不是为贪大而无限膨胀。暴雪不愿陷入这样的恶性循环，在扩张的“度”上把握得很稳，在稳步扩张之间健康成长。在产品开发上，暴雪同样善于把握量与质的平衡关系，以少胜多的精品意识是暴雪的经营准则。当多如过江之鲫的游戏公司恨不能每月推出一部新游戏，一窝蜂争抢市场份额的同时，暴雪则凭借对玩家的深入了解，对品质的不断追求，对游戏的持续创新，构成了暴雪的独树一帜的成功因素。暴雪的每一部作品都精益求精，真正做到了艺不惊人誓不休，每一款游戏的销量都突破了“白金水准”（单个游戏销量达到100万套），总销量早已突破