

中国大学生创业网推荐
www.studentboss.com



GENCEO XUEZHANG
XUECHUANGYE

发现成功CEO的创业密码，他们的成功可以复制。

跟CEO学长 学创业

焦亚波 许志强 编著

本书通过大量详实案例的解析，展示给人们在各行各业成功的大学生CEO们是如何发挥潜能走上创业道路，最终获得财富和成功。

新华出版社

中国大学生创业网推荐
www.studentboss.com



GENCEO XUEZHANG
XUECHUANGYE

发现成功CEO的创业密码，他们的成功可以复制。

跟CEO学长 学创业

焦亚波 许志强 编著

本书通过大量详实案例的解析，展示给人们在各行各业成功的大学生CEO们是如何发挥潜能走上创业道路，最终获得财富和成功

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟CEO学长学创业 / 焦亚波, 许志强编著. —北京: 新华出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5011-9677-7

I. ①跟… II. ①焦… ②许… III. ①大学生—职业选择 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第141648号

跟CEO学长学创业

作 者: 焦亚波 许志强

策划顾问: 要力石

责任编辑: 刘志宏

特约编辑: 刘昱瞳

封面设计: 李尘工作室

照 排: 北京汉书鸿图文化传播有限公司

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路8号

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

印 刷: 河北省高碑店市鑫宏源印刷包装有限责任公司

成品尺寸: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 11

字 数: 150千字

版 次: 2011年8月第一版

印 次: 2011年8月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5011-9677-7

定 价: 26.00元

新华出版社发行中心地区经理:

郭俊明(浙)电话: 63077121

张春普(粤、琼)电话: 63074111

李永祥(豫、川、渝)电话: 63077123

郭振银(京、沪、津)电话: 63073866

张凤娥(苏、闽)电话: 63073538

吴萍(陕、甘、宁、青、新)电话: 63077123

杨彪(冀、鄂、皖)电话: 63072198

马烈(黑、吉、辽、内蒙古)电话: 63073538

杨耀林(滇、桂、湘、黔)电话: 63073538

杨颖(鲁、晋、赣)电话: 63072198

团购热线: 010-63077122 中国新闻书店购书热线: 010-63072012

图书如有印装问题请与出版社联系调换: 010-63073969

目 录

第一章 CEO的智慧和秘密 /1

- 成功第一课：人生中的第一份工作 /3
- 大侠马云：从“侃爷”到导师 /4
- 人精高燃：空“口”套白狼 /6
- 事业异心圆：扩展自己的成功 /9
- 携程网创始人季琦：从网络到实体 /10
- 奇虎董事长周鸿祎：从“流氓软件之父”到行业顶级CEO /11
- 高端生存圈：创造有利人脉网 /12
- 天畅科技CEO：郭羽 /14
- 无限讯奇CEO：李一男 /15

第二章 饥饿的力量：梦想不止 创业不息 /17

- 力量源泉：饥饿感和使命感 /19
- 众多企业CEO /19
- 成功法则：敢想敢干就成功 /22
- 畅网科技CEO：三起三落的陈曦 /24
- 精神动力：理想逐步升华 /28
- 环亚创投CEO：做大事业的胡旭苍 /29
- 坚守信念：危机时刻永不放弃 /30
- 聚力传媒CEO：执著融资的姚欣 /31

第三章 复制的成功：从山寨到创新 /35

成功的捷径：复制！ /37

复制的巅峰：山寨！ /38

山寨的技巧：粘贴？ /40

样本之Zappos卖鞋网价值12亿美元 /42

复制成功第一家：好乐买 /43

复制成功第二家：乐淘网 /44

第四章 资本的魔术：让懂行的来敲门 /47

成为风投的目标 /49

技术是霸道 /51

小小软件吸金1个亿 /52

创新是王道 /53

风投三千万的“可牛” /54

项目是正道 /58

世纪佳缘的启动资金 /58

应届生求职网的资金 /60

第五章 头脑的风暴：创立事业金点子 /63

创意企业 /65

独创颠覆性：金点子、大商机 /67

网上祭扫 /69

模仿移植型：攻玉的他山之石 /70

拉手团购 /71

改进升级版：做成别人没做成的事 /72

舍得网 /73

第六章 科技的崛起：智慧放飞梦想 /77

- 开创新技术，做专利第一人 /79
- 上海尤仕力CEO：掌握切割技术专利的郭少峰 /80
- 乐普医疗CEO：研发国产心脏支架的蒲忠杰 /81
- 做好小技术，成就大事业 /82
- 汉鼎科技CEO：研发智能管理系统的王麒诚 /83
- 找行业空白，去做就能成功 /86
- 创毅视讯CEO：张辉，从神童到商界才俊 /86
- 发现热点，创新成就财富 /90
- 锦天科技CEO：彭海涛，陈天桥两度出资亿元的游戏天才 /90
- 比亚迪CEO：王传福，让巴菲特期待的技术狂人 /93

第七章 社会的愿景：赋予行业新机遇 /99

- 低碳环保的愿景 /101
- 玖隆纸业CEO：环保女王张茵 /102
- 绿色新能源的愿景 /103
- 无锡尚德CEO：太阳之子施正荣 /104
- 健康民生的愿景 /106
- 天地食品CEO：猪肉大王陈生 /107
- 技术突入传统的愿景 /109
- 7天连锁CEO：酒店新锐郑南雁 /109

第八章 经济的异圈：中国模式激荡世界 /115

- 免费者获得午餐：铩羽而归的eBay不懂中国！ /117
- 易趣和淘宝之战 /117
- 得规模者得天下：谁能颠覆QQ？ /121
- 陆正耀的神州租车 /122
- 新模式、新市场：有多少分众可以重来？ /126
- 江南春的分众传媒 /127

第九章 商业的革命：绕不开的互联网 /133

商务电子化：网购创富 /135

麦包包CEO：叶海峰 /135

京东CEO：刘强东 /140

服务网络化：剩者为王 /144

赶集网CEO：杨浩涌 /145

潮流悄然而至 /149

5151团购CEO：潘文伟 /149

创意无所不在 /153

爱情公寓CEO：张家铭——营销+服务 虚拟社区 /153

第十章 CEO的事业和接班人 /157

接班人问题 /159

培养合适的接班人让企业持续辉煌 /160

最具影响力女CEO何以黯然离职 /163

跨越成功的距离从COO到CEO /166

第一章

CEO的智慧 and 秘密



当金融危机到来，资本所有者在贪婪和恐惧间徘徊时，他们可以自主地选择或撤资套现、低价并购，或者持币观望、静待佳机。

那些公司的CEO们作为一个个公司的创业开拓者，他们是没有退路的。因为，他们如果停滞或倒退，人心将会涣散，公司将会垮掉，先前的付出也就打了水漂。所以，他们是能抵住压力、坚持下来的那一群坚强的企业领导者。

这些优秀的CEO们通常懂得防患于未然，和在困境中找到生存的办法，或者变危为机杀出重围从而脱颖而出，在“剩”者为王的时代成为行业新的领跑者。这样的素质，正是我们新手创业者应该学习并且应该具备的品质，但这样的品质并非与生俱来。今天你看到的风光无限的企业老总或公司CEO们，当年或许也只不过是刚从校园走出的两手空空的大学生。他们从第一份工作、第一个职业、第一次创业到第一次成功，最终成为一个有着成功事业的CEO，他们通常都经历过一步一步、脚踏实地的成长过程。

不管是80年代的大学生史玉柱、马云，还是90年代的大学生马化腾、丁磊，或者“80后”的戴志康、陈曦，甚至“90后”的丁仕源等，这些今天已经成为知名企业CEO的创业者，他们的成长和成功其实都有迹可循。有志于自主创业、成就自己事业梦想的大学生们，可以从这些学长们身上找到可供学习的成功智慧和密码。

成功第一课：人生中的第一份工作

人生中的第一份工作也许和将来的成功没有直接关系，但那是一个人进入社会的第一堂课，对我们选择未来要走的路至关重要。例如在温州人的圈子里，那些成功的民营企业家当年的第一份工作虽然五花八门，但或多或少对今天的成就有所影响。

南存辉创办的正泰集团公司是中国低压电器行业最大的产销企业。当年13岁的他从患病的父亲手中接过“家族事业”，当起了修鞋匠以养家糊口，一干就是3年。虽没赚到什么钱，但他从中懂得了诚实做人、有质量便有市场的道理，也明白了：“一个人要想有所作为，必须从一件件的平凡小事做起，而且任何小事要做好都是不易的。”结果他每天修鞋赚的钱都比同行多，因为他速度比别人快，修得更用功，质量更可靠。

这个曾经的小鞋匠在修鞋的过程中也关注着其他方面的市场信息，于是他发现了具有很好市场前景的低压电器业务。那时有一些人以前店后厂的形式办起了作坊式微型低压电器生产厂，生意很不错，他就立即停下修鞋业务转而办起了求精开关厂。1994年该厂产值就达到5000万，如今的正泰集团已经做到了亚洲第一，世界排名第三。

多次登上福布斯中国富豪榜的南存辉后来成为了浙商的代表。他的第一份工作不仅教会他二十年如一日坚持做精做专、教会他用诚信和质量在行业中树立起自己的品牌，还让他一直保持着当年勤俭节约的优良传统。他甚至让在美国留学的儿子也勤工俭学自己挣生活费，假期回温州时也要到车间打工，和工人同吃同工作。

来自草根阶层、白手起家的亿万富翁们，他们并不值得炫耀的第一份工作正是他们人生成功的第一课。这一课使他们懂得危机与勤勉，懂得自谦与自省。这或许正是他们能够把企业做大做强力量之源。

微软现任CEO史蒂夫·鲍尔默哈佛大学毕业后的第一份工作是为宝洁(P&G)公司销售一款点心制造机，这份工作让他认识到自己天生是做销售员的

料子，曾与他共用一间办公室的杰弗里·伊梅尔特日后也成了通用电气CEO。

苹果公司CEO史蒂夫·乔布斯当年在养父母的车库里组装出第一台苹果原型机之前，读大学第一年的他就辍学成为一个电视游戏公司的职员。他利用自己的天赋为这个视频游戏公司编程的目的只是为了挣够去印度的旅费，但后来没有去印度学成佛，他只好回来继续研究个人电脑，最终倒腾出了苹果机。

可以说这些顶级CEO都经历了事业从无到有、从小到大的蜕变，他们创业前后的对比和反差可以让我们体悟到大商而得道的要领。从中可以知道：成功需要从低起点脚踏实地做起，需要有坚守事业的耐心，需要有在喧嚣浮华的现实世界拒绝利益和诱惑的勇气。

大侠马云：从“侃爷”到导师

从一个严重偏科以至于让人失去期望的淘气男生，到自我激励、屡败屡战地考上大学的倔犟青年，他敢于用蹩脚的英语在西湖边上为外国人当导游，敢于在互联网没有普及的时代被人误当“侃爷”，敢于在自己并不擅长的互联网领域开拓自己的事业。马云的成功在于懂得专注于自己的优势，并将其发扬光大，用探索的精神寻找实现理想的途径。

出生在杭州的马云的人生第一课是在西湖边上为外宾做免费导游，这对他拥有出色的英语技能和演讲才能起了决定性作用。那时还在读中学的他除了受到漂亮的女地理老师的启发把英语学得很出彩以外其他成绩都不好，连续两次参加高考数学分别只考了1分和19分，令家人对他上大学的可能性彻底失望。此后，他打过零工，当过秘书，去宾馆应聘因身高被拒，后来在蹬三轮车当送货工的过程中因阅读一本捡到的书而受到激励，他觉得自己的人生位置不该是只做一个工人，于是又决定第三次参加高考。这一次，他顶住家人的反对和数学老师的奚落：“如果你能考及格，我的‘余’字倒着写。”经过拼搏后刚好够专科分数的他幸运地以替补的身份进入杭州师大英语系，这年他已经20岁。

有人说，把马云20岁以前的履历拿出来让人看时，打死都不相信这家伙将来会有多大出息。但是进入大学后他如蛟龙入海，找到了自信的他，出色的

英语成绩一直排在班级前列，他讲解英语口语时老师都会站在台下津津有味地听。由于天生思想活跃，具有侠义精神且擅交朋友，马云总能办成别人办不成的事：最终被选做学生会主席。从此马云在大学校园里可谓风光无限。后来他被破格留校成为大学老师后又以特立独行的教学方式使自己的学生也取得了出奇好的英语成绩，他也由此成为杭州最好的英语老师。

其实想做一个出色的CEO，没有一流的大学背景，不懂技术，也没有一个好的相貌，这些都没有关系，只要有想法并把身上的长处发扬光大就有成功的可能。马云就是这样一个成功的典范。被《福布斯》评为有着外星人一样的相貌，拿破仑一样的身材，更有拿破仑一样的伟大志向的马云，他的成功也正是奠基在出色的英语水平和不安分的思想上。马云的班主任老师这样分析马云的成功说：“口语好其实为马云打开了另一个成长通道：可以很快接触到新生事物，也更容易读懂西方文化。”

1994年，按捺不住创业热情的马云终于辞职并成立了自己的翻译社。他也因此有机会被派往美国参与招商引资的项目继而第一次接触到了互联网。从此，马云为自己的人生找到了最终的互联网创业之路。

1995年4月，马云用凑到的2万元注册资本创办了后来载入互联网发展史册的中国黄页，并在杭州成立了中国第一家互联网商业公司，在那个绝大多数人不知道互联网为何物的年月，既是公司总经理也是业务推销员的马云经常喝得微醉，口沫横飞地与人神侃瞎聊推广他的黄页，在那时的很多人眼里，他就是一个到处搞推销的“侃爷”。

1996年，在他的不懈努力下公司营业额当年达到了700万。但是随着互联网逐渐在中国的升温，行业里一下冒出了许多新公司，马云的中国黄页被杭州电信低价收购。随后他带着几个创业人员到北京参与外经贸部一个网上贸易站点的开发项目，在这个过程中为中小企业建一个网上贸易平台的思路在马云的脑中渐渐清晰。

1999年，马云在杭州市湖畔花园一个普通的小区住宅里，带领18人团队创办了后来赫赫威名的阿里巴巴，开启了中国的电子商务时代。他专注为85%的中小企业服务的策略让阿里巴巴快速成长。2000年，软银集团总裁孙正义给了

马云2000万美元的风投，从此阿里巴巴进入了一个全新的发展阶段。这一年，马云和他的阿里巴巴在欧美名声大噪。

2003年，eBay进入中国遭到了马云早已经埋下的伏兵——淘宝的狙击，之后解决网络交易安全的支付宝问世，将中国电子商务带入了高速发展的时代。2005年8月，阿里巴巴全面收购了曾经的互联网巨头雅虎在中国的所有资产。

2007年11月，阿里巴巴在香港上市顺利融资116亿港币。此时的马云已经被人称为中国电子商务之父。这个英语一流、口才超好、成就非凡、被视为草根创业英雄的人，作为创业大众的精神导师激励了一批批创业者。

从第一次创业做翻译社，到挖掘第一桶金的中国黄页，再到阿里巴巴、淘宝、支付宝，从一个去宾馆应聘因身材相貌太差被拒，无奈在西湖湖畔蹬三轮的搬运工，到找到自己的终身事业，专注于发展电子商务的“教父”级人物，这个自诩智商不高的杭州师范学院毕业的马云用十年时间成长为今天中国的顶级CEO。他教给我们的成功第一课就是，像他发掘自己的英语口语天赋一样发掘自己的核心优势，从此延伸找到人生的立足点和事业的切入点，并且在创业之路上专注地走下去。

人精高燃：空“口”套白狼

从说服资本持有者蒋锡培为他投资，到说服技术所有者邓迪与他合作，再到后来从网络走向实体时说服众多股东，最终在证券、地产、制造、传媒等多元领域做管理者——高燃的成功在于他的创业激情，在于他每一步都敢走。

当年出尽风头80后财富新锐高燃后来低调了不少，他从2006年第一次创业成果高维视讯Mysee.com退出后二次创业，组建了后来的海川传媒。从网络公司到多元化实体产业，他完成了一个CEO事业发展轨迹上的一次自我超越。

虽然刚出道时的高燃曾经太注重扩大自我影响力，在媒体面前显得有些咄咄逼人、锋芒毕露，并且在创业过程中因空手套白狼的手段多少有点被人诟病，但他正是一个出身草根、刚出校园、没有资金、没有技术、只凭几分聪明就创业成功的典型。

1981年出生的高燃，生长在湖南洞庭湖畔的一个农民家庭，据说和毛主席的家乡离得不远，他从小就将这个出身农村但有雄才伟略的伟人视为偶像。由于经济困难，尽管他学习成绩很好却只能选择读中专，并早早毕业南下广东打工赚钱。凭着聪明，17岁的他很快在一家公司拿到了5000元的高月薪，并学会了管理上百号员工。但在他挣到了一些钱后又毅然决定回到家乡继续读高中，并在半年后考上了清华大学。

在清华大学读新闻的他经常会参与组织一些社会成功人士到清华的演讲活动，他由此接触了许多企业家。在邀请这些名流之前，高燃都会了解他们个人的资料，读有关他们的书，之后，还用心维护着这些人脉关系，在节假日和这些人的生日他都会发邮件或短信表示问候。这些企业家中的有些人后来就成了高燃的创业资本的来源。

高燃毕业后做过一段时间财经媒体记者，认识了很多公司老总，其中有一些人认为高燃是一个可造之才。高燃由此萌发了自己创业的念头，因为他发现自己跟这些创业成功的老总有一些共同点：他们敢想敢做，自己也是敢做敢想。

2004年高燃看到卓越网、当当网正在迅速成长，他也想把北大的一个网上书店买下来做电子商务，于是他完成了自己人生中的第一份创业计划书，开始四方兜售，寻求投资。他坚信不管做什么样的事情，都一定会有人愿意帮助自己、支持自己，如果不去做就永远没有机会。高燃拿着自己的策划书利用自己的记者身份找到了杨致远，可惜的是最后没有成功。于是高燃又抓住另一次机会：在电梯里“堵”上刚作完一个演讲的李开复，李开复大致看了看计划书后告诉他需要用心地修改。

这些挫折没有让高燃灰心，在重新对自己的计划进行修改之后，他再次寻找机会找到了远东集团的蒋锡培。2004年6月，蒋锡培给了相识不过数月、大学毕业不到一年的高燃100万创业资金，高燃以智力出资占35%的股份。后来回想起那个简单粗糙的创业计划书时，高燃也有几分惭愧，因为一没有组建团队，二没有技术支持，三没有资源，其实就是空手套白狼。

由于各方面的缺陷，当初那个校园电子商务项目没有实现赢利，这份经历

让高燃明白了对于一个公司而言技术可以不是最重要的，但一定要有自己掌控的核心技术。正巧那时他了解到清华的一个校友邓迪正在作P2P流媒体技术研发，邓迪的技术在国际上处于领先水平并且他本人也有创业意向。

高燃觉得自己具备社交资源，很适合搞市场，他说服了邓迪并将自己的MySee博客与邓迪的公司合并创立了高维视讯科技有限公司。他又一次去说服蒋锡培给追加了100万投资。虽然蒋锡培对IT行业并不了解，包括先前的电子商务项目的计划书也没有认真看，但他其实看重的是高燃的创业热情。

就这样原本没有技术也没有资金的高燃，不仅有了技术也有了资金，此时他继续发挥自己谋略上的天赋，迅速地开拓市场，进行了一系列的市场推广，使搜狐、新浪、网易等门户网站先后在连战大陆行、神六发射直播时都采用了MySee的技术，并取得了很大的成功。

2006年他带着自己拉来的第二笔投资开始二次创业，成为海川传媒的CEO，这次是从网上走向网下的实体产业，涉足制造业、金融、商业连锁等领域。

不似先前那样铺天盖地的消息充斥着各路媒体，二次创业的高燃也低调了许多。对于高燃二次创业，外界有许多猜测，有人认为他的身价远不如媒体宣称得那么高，他对这个疑问的回答是：“我现在拥有的资产，够我投资，够我做我想做的事情。”其实，标志他身价的数字在几经辗转之后或许已经失真。但是作为一个创业者，他的努力和谋略让他从一个白手起家的80后学子变为被媒体追踪报道的财富人物却是不争的事实。

可以说空“口”套白狼的高燃具备的创业品质也正代表了80后大学生创业成功者的典型性格：目标明确、胸怀大志、善于包装和推销自己。且不讨论这其中是否有工于心计的成分，但和以往年代的创业者相比，他们更清楚自己的目标在哪里，也更多地采取直接出击的方式。可以说，只要不作奸犯科，这种“功利”和“心计”对成功创业来说似乎没有什么不妥。

很多时候，投资商将钱投给创业者，看中的并非是项目，而是看中这个人是否具有创业品质。那些名人敢于将钱投给高燃这样刚出校门、依然满身稚嫩的学生仔，看中的正是他们满腔激情、勇敢无畏的创业气质。蒋锡培后来接

受《中国企业家》采访，谈及他当年投资高燃的真实想法时说：“项目即使失败对他也有很大的帮助，而100万的损失对我而言并不大；但这个人终究能成功，我也终能获得回报。他能够积极主动地去把握机会，而有些人，即使面前有机会也不知道去把握。如果没有这100万，他一样会成功，只是迟早而已。”

有多少大学生能主动去认识而且能够和那些成功人士交上朋友，让他们能够支持自己的呢？又有多少大学生朋友敢于在没有技术没有资金的情况下，拿着简单的计划书找上杨致远和李开复的呢？所以高燃之所以能成功开创事业，成长为知名的80后CEO，就在于敢想敢干，胸中一直燃烧着创业梦想。

事业异心圆：扩展自己的成功

当我们认识一个CEO时，首先看到的是他们现在所做的成功事业。

其实他们刚刚进入职场时所从事的工作，或多或少与现在所创业的内容有关。他们在自己最初所从事的职业的相关领域寻找到创业切入点。例如：

周娟1999年从中国科技大学毕业后，先是在网易跟随丁磊干了6年的技术和项目开发，并伴随着网易的起伏成长为行业的精英，后来辞职创办了中国最早、最具实力的视频网：56.com。

程炳皓2008年办开心网掀起全民“偷菜”热浪之前在新浪网做了10年的技术部门经理和研发中心主任，后来，他抓住了中国互联网网络社交的浪潮创办了红极一时的开心网。

毕胜在创办专业卖鞋的乐淘网之前，曾在百度任职，从CEO助理到市场总监，他用3年时间打造了“百度式”营销模式。

这些成功CEO们的职业发展轨迹是一个个异心圆，从一个领域走到与之相关的领域，一次次进步，最后水到渠成找到并成就了自己的终身事业。这个过程就是CEO的发展过程，其中并没有太多的秘密，他们的成功轨迹也将一目了然。

携程网创始人季琦：从网络到实体

季琦是携程网、如家经济酒店和汉庭商务酒店三家上市公司的创始CEO，1992年毕业于上海交通大学机械工程系，擅长白手起家、开疆拓土的他连连缔造创业传奇。

他第一次创业是1995年。在美国旅居时他看到国内的发展机会就又回到上海。当了两年上班族之后创办了上海协成科技。他整合留学归国人员的智力优势，将通信技术、计算机网络应用、自动化控制系统推广到企业、学校、金融等应用领域中。作为顶级CEO，真正让他成名的是他于1999年创办的中国第一家在线旅游服务公司——携程网，这个网站很快被风投公司IDG看中，后来完成了3年上市的传奇。

当时，季琦发现已经被世界旅游组织认定为21世纪全球最大的旅游市场的中国的旅游现状是，旅行社接待顾客数量和赢利水平呈现连年下降的态势。他觉得完全可以利用互联网资源来弥补传统旅游业时间地域受限制和自主选择性不足的缺陷。网站建成后最初的主营业务是帮助顾客订飞机票、旅店房间和旅游团三大块，后来预订房间成了携程网的主营业务。2002年10月，携程网的月成交额突破1亿，2003年顺利在美国上市。

网络公司发展一般很迅速，一个好项目三两年就能做起来，但营利模式和赢利前景并不好把握。等一家网站真正有了钱之后继续开拓什么业务反而不好选择。作为携程网CEO，季琦在发展公司的酒店预订业务时注意到很多旅游的人多多少少会抱怨订的酒店房价太贵，于是他又看到了做经济酒店的机会。

2002年，在携程网发展正顺之时，季琦决定走下网络开办实业。他从携程网抽身着手创办如家快捷经济连锁酒店。作为经济型酒店的创始CEO，季琦在最初时为了摸清经济酒店的服务体系、客源资料和成本结构，他带着一个本子、一把尺子、一个相机到当时的经济连锁品牌酒店锦江之星在上海和宁波两地的每一家分店都住了一夜。同时他发现自己的创业团队成员基本都是来自各个星级酒店的职业经理人，其行为做派与“经济型”相差甚远，于是他决定让大伙知道什么是“经济型酒店”，于是他将办公室从高档社区搬到了西直门附