

赢在创业[☆]书系

后



借助**互联网** 零成本创业

解读时代力量 分析创业过程 借鉴成功经验

李 想 王学集 彭海涛 黄一孟 陈 曦 郭敬明 戴志康 高 燃
刘琦开 郑 立 王晨昀 茅侃侃 姚剑军 欧阳学君 李晋吉 李玟阳 戴跃锋
赵 宁 邵 晨 杨 健 沈子凯 董思阳 韩 华 达贝妮 库克兄妹
苏哈斯·戈皮纳思 弗雷泽·多尔蒂 贝尔尼克 本·沃尔德林 费拉·格雷



DAGONGBURUCHUANGYE

打工不如**创**业

简 军/编著

80后创业富翁**全传**

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

他们

谱写自己的规则

- @ 击碎“垮掉的一代”的帽子。
- @ 跨越传统创业模式。
- @ 借助互联网，零成本创业，完成原始积累。
- @ 想了就做了；不关注别人想什么。

00 VENTURE



上架建议 励志创业

ISBN 978-7-80255-321-7



9 787802 553217 >

定价：39.00元



借助**互联网** 零成本创业

解读时代力量 分析创业过程 借鉴成功经验

简 军/编著



DAGONGBURUCHUANGYE

打工不如创业

80后创业富翁全传

作者序

Author Preface

“80后”是指1980~1989年出生的青年人，由于“80后”所经历的特殊历史背景，很多人对他们一直没有很好的印象，早些年有“歧视”“80后”的现象，如被称“垮掉的一代”“最没责任心的一代”“最自私的一代”“最叛逆的一代”。然而，随着时间的推移、年龄的增长，人们对“80后”的一些偏见亦在逐渐改变，尤其是在2008年“5·12”汶川地震后，以及奥运圣火护卫战中，这一群年轻人的血性表现，点燃了中国人又一次的爱国热潮，充满活力地宣传了正义、人性的闪光面，改变了人们对“80后”的偏见，至此，各种媒体对“80后”进行的正面报道开始进入主流趋势。“80后”有了一个相对60年代和70年代生人更明显的特点：思维更活跃、更具创意。对于“80后”创业者，勇气、学习能力、合作，这就是我们给“80后”创业一代找到的新标签。

在中国商界、乃至世界商界，尤其是互联网界，一群“80后”青年正在集体浮出水面。而他们的气质精神，显然和所谓的“垮掉的一代”“嬉皮”相去很远。他们叛逆，但并不鄙视或远离现实的商业生活；他们会口出狂言，但更多时候，他们身上带着与其年龄并不相符的成熟与老练；他们退出有既成规则的游戏，并非出于消极，而是动手写自己的规则，以别人可能想都想不到的方式唱主角。他们十多岁即开始接触电脑、而后迷上网络，二十岁前后纷纷独立创业，二十三岁就有所成就，带领着几十、上百人的员工，拥有了千万、甚至过亿的财富。

他们是谁？李想、王学集、彭海涛、黄一孟、李晋吉、陈曦、郭敬明、戴志康、高燃、刘琦开、郑立、王晨昀、茅侃侃、姚剑军、欧阳学君、董思阳、韩华、达贝妮、李玟阳、库克兄妹、苏哈斯·戈皮纳思、弗雷泽·多尔蒂、贝尔尼克、费拉·格雷等等。

他们因何成事？网络改变了这一代人的命运，网络无限拓展了他们的视野和生活层次。……他们不再只与相同地域或者相同年龄的人为伴，而是通过网络，吸纳世界信息，跟天南海北的人相识、结交、碰撞。他们在虚拟空间里，足不出户，即可“行万里路”。网络更催生出简单有效的行为方式。没有网络，“80后”不可能在短短四五年内迅速完成原始积累。零成本创业是与网络相随而生的，一台电脑、一个人、一根上网线，就是网络创业所需的全部投入，这在任何传统产业中都无法想像。做出了产品，推广和行销产品的成本依然为零。不用到大街上贴告示，也不用去电视台打广告。用户在不同产品之间的切换成本也为零，使得网络竞争的核心在于产品质量和口碑。产品被认可了，品牌有了，就有人把钱送上门来支撑他们去做更大的发展。这就是被互联网业首先引入中国的风险投资(VC)机制，会充当他们向前冲的动力。VC不仅会对这些初创公司投入扩张所需的几百万、上千万美金，这些曾经是成功创业者或成熟管理者的风险投资者还会带去他们成败的经验 and 广泛的资源。“据业内统计，与传统创业百花齐放不同，‘80后’创业者超过九成选择从网站做起，创业瞄准高新产业。”

目前就业形势非常严峻，被动就业不如积极创业，年轻人更应该有拼搏的激情。全书是案例式教学，一手采访获到珍贵资料，对每一个“80后”创业富翁都进行了深入浅出的分析，既讲了他们的创业故事，又分析出了他们的财富密码，还指出了他们的赚钱系统利润模式。对指导青年人创业，本书是一部不可多得的励志书、案例书。

励志照亮人生，创业改变命运。创业是马拉松，也是体力活。创业好比攀爬一座山，在山脚下抬头仰望山上的顶峰时，总是有希望征服它的欲望。整个攀爬的过程也充满了乐趣和困难，令创业者着迷，甚至流连忘返。但是一个人不可能永远在一座山的顶峰，总有下山的时候，要做好时刻下山的准备。上山不代表完全成功，下山也不代表完全失败。下山后，要记住再去征服新的山峰。激情相当重要，创业是一个很漫长的过程，不但要有激情，而且要长期保持激情。怎么保持激情呢？不断有希望，不断把希望实现。做成功一家公司，并不是你做正确了多少事，而是你少做错了多少事。创业一定要持之以恒地走下去，只有笑到最后的人才可能笑得最好。

目 录 | Contents |

NO.001	“方向” 李想：每种产品都可以做成一个网站
NO.013	“专注” 王学集：掘金PHP社区软件
NO.023	“痴迷” 彭海涛：专注于游戏软件研发
NO.031	“实干” 黄一孟：收入靠广告
NO.039	“热情” 陈曦：以手机为载体掘金
NO.047	“精明” 郭敬明：写故事收版税
NO.057	“执著” 戴志康：社区驱动模式
NO.071	“霸道” 高燃：绝对领先的技术创造消费

- | | |
|--------|-------------------------|
| NO.083 | “特长” 刘琦开：网上外贸赚差价 |
| NO.097 | “机智” 郑立：广告与合作 |
| NO.105 | “执著” 王展昀：web2.0是省钱工具 |
| NO.115 | “创意” 茅侃侃：将电子游戏变成真人实景游戏 |
| NO.123 | “自立” 姚剑军：做出特色吸引广告主 |
| NO.129 | “态度” 欧阳学君：构建完整的销售网络 |
| NO.137 | “坚持” 李晋吉：先免费后收费 |
| NO.147 | “敢想敢做” 戴跃锋：线上经营路线 |
| NO.157 | “平和” 赵宁：网站的盈利主要靠硬件厂商的广告 |
| NO.173 | “成熟” 邵晨：项目一定要有商务上的利用价值 |
| NO.181 | “坚忍不拔” 杨健：寻找赢利区 |
| NO.189 | “个性” 沈子凯：特许加盟 |

- | | |
|--------|-------------------------|
| NO.197 | “人脉” 董思阳：人脉就是财脉 |
| NO.213 | “聚合” 韩华：打折信息汇聚消费者 |
| NO.221 | “雷厉风行” 达贝妮：视频搜索关键词 |
| NO.229 | “自主” 李玟阳：特许加盟扩张餐饮 |
| NO.235 | “机灵” 库克兄妹：经营高中生网站赚人气赚广告 |
| NO.243 | “变通” 苏哈斯·戈皮纳思：设计网站与开发软件 |
| NO.249 | “创新” 弗雷泽·多尔蒂：最大超市出售超级果酱 |
| NO.255 | “天分” 贝尔尼克：利用资金流的时间差 |
| NO.261 | “省钱” 本·沃尔德林：服务比较赢取顾客忠诚 |
| NO.267 | “爱心” 费拉·格雷：时间就是金钱 |

第一章

“方向”李想： 每种产品都可以做成一个网站

“‘80后’，做事情比较果断，但在性格上有些浮躁，并且在困难面前不能坚持自己的目标。我承认我也有这些通病，而我所做的就是不断地修正自己，保持自己清晰的方向。”

“怕失败，才是真正的失败。”

“在高速上保持预见性，把自己变成导演。”

“做事要坚定，我当初如果不放弃考大学，也许今天我只是一名普通的打工者；做事要认真，如果做一件事情比别人多付出5%的努力，就有可能拿到比别人多200%的回报。”

“我遵守‘漂亮的没有我聪明，聪明的没有我漂亮’。我觉得媒体做的也不是最好的，互动做的也不是最好的，但是把互动和媒体结合在一起，我觉得把我们的优势就发挥出来了。”

——李想创业寄语



小 传

李想 1981年出生，河北人，高中学历。目前身价两亿元，泡泡网（北京泡泡信息技术有限公司）首席执行官。

1998年前，给《电脑报》《计算机世界》等报刊撰写稿件；1998年，做个人网站；1999年，高中毕业；2000年，注册泡泡网并开始运营；2001年下半年，从石家庄来到北京，开始正式的商业运作；2005年，从IT产品向汽车业扩张，创建“汽车之家网站”；2006年5月，被评为“中国十大创业新锐”。

目前手下有900名员工。据统计，每天至少有一家媒体直接报道李想，至今已有400多家媒体对其进行过报道，包括CCTV《人物》、凤凰卫视《鲁豫有约》、CCTV《对话》、CCTV《新闻会客厅》、CCTV《新闻会客厅》两会特别节目《小崔会客》、北京电视台《国际双行线》、北京电视台国际中心北美频道、湖南卫视《财富大家》、东方卫视《财富人生》、东方卫视《看东方》、上海卫视《财富人生》、旅游卫视《哈啦孙国庆》、《南方周末》人物专版、香港《文汇报》《中国日报》《时尚先生》《时尚芭莎》《瑞丽时尚先锋》《名仕》《童话大王》等。

身价过亿的“高中生”李想是“80后”，他的泡泡网从最初几千元的进账到一亿元以上进账，时间不过短短四年。泡泡网是第三大中文IT专业网站。2005年营业收入近2000万元，利润1千万元，取得20倍的市盈率，市场价值2亿元。创始人李想拥有最大股份，身价在1亿元以上。2005年，李想24岁，创业6年。

李想的成功离不开父母的栽培。李想的父母是当地艺术学校的教师，家教宽松。李想儿时在农村长大，中学时跟奶奶住在一起，很少被父母留在身边。李想有一个够大的空间，自由成长。李想不喜欢课堂，他总要学习在实践中能快速使用的，他总是需要什么才学什么，学了什么就马上用起来。但初中时候他也曾经在课堂上拼命学习，就因为老师一句话的激励：学习不好不要紧，但一定要做个优秀的人。他认为这是他在课堂上所学到的最有价



值的东西。中学6年，李想把所有业余时间都给了计算机和互联网，“他们就是为我而发明的”。他曾逛遍石家庄所有的邮局去买一张软件，也曾整夜地呆在电脑前搭建自己的网上王国。白天在课堂上不愿同老师同学分享的观点，晚上在互联网上可以敞开心扉自由表达、遭遇强烈碰撞。“新东西都是在互联网上学到的，传统的教育被抛开了。”

年少的李想，12岁进入中学后，开始接触电脑，不过那时所谓的电脑仅仅是中华学习机和早期的苹果电脑，李想得到的更多是报刊书籍中的电脑知识，直到初三毕业考上高中，家里才花8000元给他买了一台电脑，电脑CPU芯片是奔腾133。电脑买回家，原以为可以痛快地玩游戏。但是李想发现自己并不喜欢游戏，反而对电脑软件、硬件和系统更加着迷。他放学后、放假期间都去电脑城帮经销商组装电脑、卖机器。高一以后，李想再不向父母要钱了。高中时，李想的理想是大学毕业后到一家媒体做一个编辑或者记者，不过到高三毕业时，他已经拥有了自己的一个媒体，完全能表达自己的想法。有了自己的电脑之后，回头再读IT报纸杂志，“我发现里面有很多内容是不真实的，作者没有多少信息，都是从厂家拿来资料、凭空去写文章，我越看越生气。”李想写了一篇新年电脑硬件选购指南，投稿给了《电脑商情报》，结果发了一整版，报社给了500元稿费。从此李想开始大量写稿，投稿也非常顺利，《计算机世界》《电脑报》《家用电脑与游戏》等主要IT媒体都能见到李想的署名文章。“开始，报社给我的稿费80~100元。后来因为我是从用户的角度去写，有亲身体会，报社给我的稿费上涨到了200~300元。”高二开始，李想每个月基本上都能收到1000~2000元的稿费。1998年，上网费用还非常贵，8元钱上网费，4元钱电话费，上网一小时要花12元钱。当年暑假，一小时网费下降到了1元钱，加上4元电话费是5元钱每小时，每个月上网要700多元，李想每天可以在网上呆5~6个小时。上网后他首先去看的是当时的硬件网站飞翔鸟，“一个礼拜之后发现不对劲，我觉得他们做网站不用心，有的信息两三天才更新。我是做同样事情的，他们做得是否用心，我能看出来。这跟做媒体是一样的，你做得是否用心，用户、读者都是可以看得出来的。”所以李想到要做自己的网站，他把过去看过的书籍杂志都搬出来，3天以后做成了“显卡之家”。李想说：“每天早上5点多，我起床到国外网站看最新信息。下午5点放学后，我赶快跑到电脑城，赶在电脑城6点关门以前找经销商借一些硬件，晚上回家做评测，写稿，网上更新，投稿，第二天再把东西还回去，每天都是这样。”“显卡之家”成了李想的发稿中心，稿子放到网站上，各媒体纷纷来选择刊登。当时电脑正从2D向3D升级，出现了一些3D游戏，3D显示卡很热门，信息需求很大。3个月以后，每天有1万多人来“显卡之家”寻找显卡信息。“到1999年，网络热得烫手，有些网



站真是钱多了没地方花，有个网络广告公司Media999找我来投广告，广告显示一万次给我10元钱，广告公司中间抽点佣金。我说投就投吧，反正我每月的稿费有2000多元钱。”后来Media999让李想去银行办一个存折，第一个月给他打过来6000元，第二个月收入就有1万多元了，当年广告费就有了10万块钱。那时候李想的父母每月工资都是1000多元。“显卡之家”虽然比不上《电脑报》那样的大媒体，但是对市场的影响还是巨大的。“有时候因为我说某一款显卡好，会造成北京市场脱销。有一次一款显卡的BIOS设置有问题，我写出文章后，厂家把这批显卡召回了。厂家还给我来信，希望我在网站上发信息，告诉顾客如果买了这款显卡，可以去当地经销商更换。”

个人发稿中心变成了IT网络媒体，李想的理想迅速变向，他决定把自己的网站做大，于是，1999年6月高三毕业后就不再上大学。2000年春节刚过，李想找到了他第一个合伙人樊铮，一起做了现在的泡泡网www.pcpop.com。“2000年7月，网络泡沫破灭，我印象非常深刻。当时的Etoys.com，200多亿美元的市值，200多美元的股票价格一个月下跌到2美分，然后宣布破产。对我来说，广告收入从每个月接近2万，突然一下都没了，Media999还欠着我几万元广告费没付清。”后来，李想和他的合伙人每个月拿着800~1000元工资，收入还是报刊发来的稿费。2001年，泡泡网的第三个合作伙伴邵震从北京到石家庄找到李想，说帮着泡泡网做广告。“他什么都不要，就要每个月2000元工资，而且工资不用我掏，工资和房租都从他的销售收入里出。我给他印了名片，他就开始去拉广告。”李想说。当时泡泡网已经有名气，邵震找到联想集团的QDI主板部，拉回来14000元现金广告费，工资和房租都有了。然后又去华旗资讯公司，换回来3台电脑，办公机器也有了。2001年底，李想从石家庄搬到北京来，租住在林业大学一个60平方米房间里，白天办公晚上睡觉。2002年初，注册了一家公司，搬进了中关村硅谷电脑城写字楼，正式商业化运作，当年的广告收入20多万元，到2005年，收入上升到了千万元量级。2006年，泡泡网的李想被媒体关注起来，多家媒体、网站评他为“创业新锐”，南方航空公司的头等舱杂志《往来》还把他评为“2006年度十大精英会员”。当时李想在博客写道：“有点意外，今年居然和柳传志、李春平一起上榜了。”他的草根出身与竞争对手相比更加突出，中国前五名的IT垂直网站中，Pconline.com背后有分布在全国主要城市的6个太平洋电脑城，中关村在线被全球最大的IT资讯集团CNET收购，IT168背后是早年知名的联合商情公司，天极网背后是中国发行量最大的《电脑报》，只有泡泡网还是几个年轻人独立支撑的公司，至今没有拿过一分钱投资，因此泡泡网成了风险投资追逐的对象。2008年6月，澳洲电讯收购泡泡，官方公布的价格是泡泡、汽



汽车之家、IT168、ITCHE这4家网站的55%股份总共5亿元人民币左右，按照各个网站的业务量、李想在泡泡中的控股额、及一般收购的兑现比例，可以推算出李想在此次收购中的现金进账约为3000万元左右，加之其之前积累的1000万元左右，李想的个人现金持有应该在4000万元左右，另外还留有泡泡的股份。

除了互联网，车就是李想的最爱。他喜欢玩车，从POLO到BMW不等，喜欢开快车。他说：“在高速上才能清醒，我是自己的导演。”



● 创业故事

为办网站放弃高考

为了办好网站，李想毅然放弃了高考，面对父母的反对，他始终坚持自己的主张：“妈，你不懂，如果上大学，我这网站就死了。我还要挣钱，网站不往商业方向发展不行。”看儿子如此坚持，李想的母亲也就放弃了让儿子读大学的想法，对儿子唯一的要求就是“好好学习”。

李想当时觉得应该全身心地投入进去，因为在当时他基本上除了睡觉、吃饭，都在为自己的网站工作，如果上了大学，时间至少要砍掉一半。所以，要说服父母，“最重要的是我要拿出自己的成绩来。”李想认为做成什么样的事业和学历没有直接关系，但在他心里还是觉得没体验大学生活有一丝遗憾，但也不能说“因为我是高中学历，所以现在身家1亿，这会给很多人一个错误的信号”。其实，在李想创业之前，他已经有了六年电脑知识的积累。

泡泡网进京差点倒闭

2001年底，李想告别父母，从石家庄来到北京，招兵买马，开始正式的商业运作。技术、销售、架构和市场副总裁相继加入团队，兵强马壮的泡泡网迅速发展壮大。但2003年的那场危机，李想回忆起来仍然心有余悸。

当时，泡泡网有一半的编辑要辞职，因为他的网站全是靠编辑来运营的，如果走了一半，那网站基本上没有办法运营了。那天李想非常着急，立马给要辞职的编辑打电话，一个一个地打。但他们却异口同声地说：已经去竞争对手那里报到了，那边条件很好。事后李想开始反思，其实网站出这样的事确实自身有问题。第二天他来到公司，公司只剩下几个领导，大家一起开会讨论，决定马上招人，一个一个地去带。大概一周左右的时间，整个网站的运营又恢复正常了。在这个过程中，所有的竞争对手都在传：泡泡网死定了，李想没戏



了，有的甚至说整个公司只剩李想一个人了。不过，幸运的是泡泡网度过了成立以来最大的危机。

杰克·韦尔奇是榜样

“虽然我放弃了上大学，但我自始至终没有放弃过学习。”在学生时代，李想就靠着多年从书本上积累下来的理论知识为各种电脑类刊物写稿。在这个如此强调实践操作的领域，李想竟能全靠“纸上谈兵”，成为一个专业的“电脑达人”。

“说起来，好不容易拥有自己的第一台电脑时，我还不知道鼠标怎么用！但要说到系统和硬件，我所掌握的东西已经超过了学校里所有的人。那个时候我已经不跟自己的同学聊电脑了，都跟行业内的专家聊。”

在大多数同龄人还处在“受雇于人”的状态时，李想已经当上了CEO，他手下的员工，很多都比他年龄大。他说：对一个CEO来说，管理事业就是管理人，团队的凝聚力是很重要的。

经历过手下一半员工在一夜间辞职跳槽的人事危机之后，如今的李想更注重与员工的交流。他关掉msn，坚持与大家面对面地交谈，分享各自的观点与看法，不以领导自居。杰克·韦尔奇是李想的榜样和目标，杰克·韦尔奇的管理思想和作风很值得他仿效。

别被创业概念冲昏了头脑

在“80后”这个群体中脱颖而出的李想，又一次给了许多对创业摩拳擦掌、跃跃欲试者信心。但对于“年轻人创业”这个话题，李想却要毫不留情地浇一盆冷水。“创业成功的概率就跟中彩票一样，大家看到的只是成功的例子，其实背后的失败者不计其数。我只是一个个案，并不具备普遍意义。所以，我不鼓励盲目的创业，更不喜欢那种‘考不上大学或找不到工作就去创业’的想法。一个就业失败的人，肯定是没法创业的。”李想认为，如果他身上有什么可借鉴的经验，那就是：只要主动出击，努力把事情做好，一个人就能掌握生活的主动权，改变自己的命运。这一点，无论对于创业者还是就业者，都是适用的。“我觉得现在有一些大学生心态很消极，他们往往被动地接受生活的安排，不知道自己要的是什么。其实在我看来，如果花四年的时间把基础打好，学一点真正有用的东西，同时抱一个良好的心态，将自己的位置放低，一路脚踏实地地走过来，怎么可能找不到工作？我看这样的人哪个公司都会抢的吧！”

拥有了金钱也拥有了名声，可李想却依然朴实得像个学生。对他来说，“创业不仅仅是



为了获得财富，更多的是为了实现梦想。最重要的是坚持一种把事情做到最好的态度，那么拥有财富就是迟早的事。”

★★★★★ 财富密码

方向

经过多年创业的积累，李想将自己的体验和感受总结形成了七大要点，即：方向、目标、意愿、方法、毅力、成果、自我观察。

方向是创业和发展的第一个重要指标。什么是方向？方向就是你要为什么而奋斗，李想的方向就是互联网，GOOGLE的方向就是信息搜索。

一个人的方向是可以改变的，不过改变的代价也是很大的，改变方向以后等于又在新的方向上开始了起点。只要坚持一个正确的方向，一直坚持，就会取得不错的成果。当我们有了方向以后，最重要的不是先掌握方法，而是先明确目标。方向是模糊的，目标是清晰的，很多人说生活和人生感到迷茫，其实最重要的就是：他失去了目标。目标，一定要现实又具备挑战性。当我们完成一个目标以后，再去挑战更高的目标。

人生最重要的是很现实地给自己找一个方向、一个目标，踏踏实实工作，在这个过程中不断学习。

方向更重要的是一个战略的愿景，方向在一般情况下是不会改变的，方向上你会定阶段性的目标，这个目标很重要，这个目标就是你的目的，这个目标对我们而言可能是一个可以做到，但很具有挑战性的目标，这样你才能不断的成长，不断完成更大的目标。

对于一个创业的人，你要有方向和明确目标的去做，这样成功的机会才会最大。方向其实就是追寻自己喜欢的事情，比如说一个人知道自己想要的东西是什么，就会去抓住这个方向。

“我的方向和目标很明确，一开始我就知道我的事业方向就是互联网，然后我确定了每一个阶段的目标，一个一个去实现，所以我不会受到诱惑去烧钱，也不会因为碰到困难就放弃。”