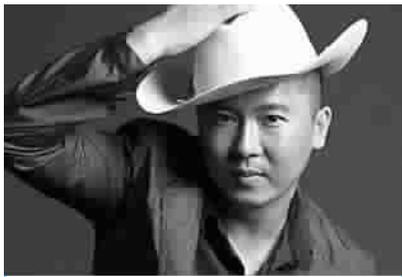


10年创办4家公司,小镇青年王雨豪的中国梦——在创业道路上永不言退

本报记者 叶薇

妙语二三▶▶



很多创业者和我们当初一样犯了类似的错误:小脚穿大鞋。这就好比你不能因为正好单身,林志玲恰好未嫁,就一定认为你和林志玲老公这个角色有什么必然的联系。是什么让我们坚持下去?就是把没有选择当成唯一的

选择。因为创业对于我来讲,是延展生命创造力的信仰。别忘了世上还有一种慢公司。在其他人大干快上、渴望引爆流行的时候,它却相信企业如同万物,有其自然生长规律,它以拙制巧,它不越界,不吓唬人。

我出生在黑龙江虎林一个只有两三万人的小镇上,12岁那年第一次跟父亲坐硬座火车到哈尔滨,周围全是脚丫子的味道,但梦很香,因为要去远方。我现在依然在远方做一个甜美的梦——一个上海外来务工人员,秉信“能改变我们命运的唯有创造力”,打造创新的人才服务平台,让天下没有被埋没的人才。我希望自己到七八十岁依然在创业道路上,我的梦想是永不退休。



■ 王雨豪希望每个人都能成为“伯乐”

折腾不休 寻找兴奋点

1995年,王雨豪从天津南开大学毕业后,到广东在手机行业工作了2年。一家美国传统行业的公司要组建中国代表处,向他抛来橄榄枝。月薪2万多元,这对24岁的他诱惑力太大。王雨豪笑言自己为“五斗米折腰”,从朝阳产业转到传统产业。事隔多年,回想起当初的选择,他对“男怕入错行”有了深刻体会,“对职业选择关键是在什么行业干、跟谁干,多一万两万的其实对自己毫无意义。”

就这样干了四五年,2003年,王雨豪终于憋不住了。“我干得越来越

没劲,找不到兴奋点。”就这样,他开始了创业之旅。

十年间,他创办了4家公司,涉及贸易、生物技术、微博、移动招聘。前5年,创办的2家公司一个被卖,一个股权退出。后5年,开始捣腾互联网。2008年,他创办了即略网络,专攻基于地理位置的微博。在历经一年多的折腾,数十次的产品升级,数百万资金的消耗之后,他得出结论:微博这个东西,不是小公司能玩的。

频频试错 转型不平坦

2010年开始,团队改变战略方向,转战移动互联网的应用开发和运营。2011年6月,王雨豪推出了“名

片碰碰”。上线首月内,下载量突破十万;三个月内,完成了100万美元的首轮融资。“用户的快速增长,媒体的捧场,资本的支持,给我们造成了错觉,认为已经成功创造了一张‘最昂贵’的电子名片。”

最致命一击马上到来。马云团队当时提出要打造阿里云操作系统,与台湾某集团合作智能手机,想把“名片碰碰”整合进阿里云操作系统,这本是一桩“郎情妾意”的美事,王雨豪的团队开始把全部精力投入到与阿里巴巴的合作上,先后磨合了四五个。没想到,美国谷歌公司迫使该集团取消了与阿里巴巴的合作。“就好比新郎要娶‘白富美’新

娘时,新娘突然说不嫁了,因为村里来了个恶霸。新郎只能眼睁睁的看着新娘跑了。”而王雨豪的“名片碰碰”就是这个悲催的新郎。

现实非常残酷,名片社交领域的竞争比预期中来得更猛烈,这个移动互联网基础性的服务在数月之间就“沦落”为一项公益服务。此后,“名片碰碰”用户的增长出现了明显的停滞,下一轮的融资也看不出任何端倪,至于收入,也只能说些遥遥无期的故事。

柳暗花明 做“人才淘宝”

团队陷入沉寂期。困苦时,刚从学校踏入社会的自己在脑海中渐渐清晰:找到第一份工作,面对高薪诱惑时转行,找不到新的发展机会,也看不清自己的价值……许多人也面临着跟他当年同样的跳槽困惑。更深刻的思考来自“名片碰碰”的失败:“我认为以基础性服务、公益性服务方向的创业对大多数小微移动互联网创业团队是毒药。我必须用更直接、更简单的方案来满足用户需求。”

2012年下半年,王雨豪操刀设计出移动招聘应用“人人猎头”。在“人人猎头”平台上,每个人都可以将手机通讯录里的人脉变成钱脉,“卖”自己或“卖”朋友,一旦“卖出去”,你可以拿走用人企业支付的高额奖金。这个平台服务十万年薪以上的职位,企业提供一个月的薪资作为奖金,奖金的70%给推荐人,剩下的30%做为平台的收入。

“人人猎头”在150天时间内实现了过百万元的收入,这几乎是移动互联网中最快盈利的案例。目前,“人人猎头”已经签约1915家企业,包括携程、百度、华晨集团、通用汽车等世界500强企业,获国际顶尖投资机构A轮千万级融资。

城 微观察

传统猎头收费非常高,成功招聘一个职位往往需要收取三至四个月的薪水作为报酬,因此大量的中小企业根本没办法负担,也招不到合适的人,人人猎头的目标就是这些企业。它是一个典型的众包新案例。众包是2006年美国《连线》杂志编辑提出的一个云端采购的概念。它利用互联网的手段和平台,把任务进行社会化的发包,然后由社会的公众来完成这个任务,由发包者提供奖金。人人猎头就是尝试用众包服务来升级外包服务,从而更大范围激活被动求职者,并为企业降低招聘成本。

人人都能当猎头

猎头行业能被众包所颠覆吗?王雨豪认为,随着互联网新技术、新商业模式的引入,被颠覆的不是猎头,而是一个个猎头公司,正如个体户并没有被电商颠覆,他们只是转移到淘宝上去玩了。招聘产业信息化的过程其实是一个商业模式进化的过程,简言之,猎头行业正在从企业招聘外包转向企业招聘众包。

人人猎头想做一个类似人才服务的“淘宝”平台。而要实现这个平台,人人猎头需要建设好任务发包体系、信用资质体系、支付体系等一系列的工作。

叶薇

从做木扶手到打造湖居小区

——陆叔明数十载实现创业梦

木工就要做到最好

陆叔明1968年进入市建八公司,当时只有17岁,初中学历,做了一个木工。木工并不是他的理想,但是,既然做了,就想做到最好。于是,他开始拜师学艺,向更高目标前进。木扶手是最难做的,公司里有位做木扶手的老师傅,因为出国做过援建项目,被称为“出国大师”。陆叔明赶紧去求教,没想到,“出国大师”不愿将技术传授给他,说了一个小时都在兜圈子,就是不愿说技术。

不服输的陆叔明自己琢磨,他跑到南京路上的市百一店去看木扶手。木扶手最难的是连接部分,而市百一店里的木扶手在连接处做得格外漂亮。一个偶然机会,他得知有个木工师傅也是做木扶手的高手,就买了蛋糕登门拜访,这位师傅毫无保留地将技术传授给了陆叔明。掌握技术加上刻苦钻研,陆叔明做的木扶手令人刮目相看。

他做的第一个项目是肿瘤医院门诊楼的扶手。陆叔明在传统技术上革新,将直角做圆角,一时引起轰动。做万体馆项目,难度最大的是两个记分牌的木壳子,相当复杂,最终这两个项目给了两个人,一个就是

在江苏吴江汾湖旁风景如画的御泽园小区,吴江明乐房地产开发有限公司总经理陆叔明和记者说起了中国梦,他说每个时代都有每个时代的梦,有梦才

有理想,有奋斗。而他从青年时代做木工,到后来考同济大学,再从国企领导岗位辞职创业做房产,就一直有着自己的梦想和奋斗。

陆叔明曾经想拜师学艺的“出国大师”,一个就是陆叔明。

刻苦学习成为大学生

进入改革开放时代,陆叔明带领一支木工先锋青年突击队,取得了一系列骄人成绩,难度大的、时间紧的项目往往都交给这支突击队,而他们也从不负众望,出色地完成了任务。陆叔明1981年、1983年连续被评为上海市劳动模范,并且成为第八届、第九届市人大代表。

一下子,陆叔明成为市建八公司红人、名人,社会活动多起来,眼界也越来越开阔。他没有止步不前,满足于荣誉,而是开始了第二个梦想——成为大学生。

1982年8月,陆叔明参加了市建八公司上级单位建工局的劳模班,复习初中考高中,陆叔明只读到初中二年级,底子并不好,摸底测试数学只有20多分。但他顽强学习,成绩不断上

升。一次,他看公司的一个同事不去吃饭,桌上放了3个馒头,一番追根刨底,才知道他在读夜校,准备读电大,不考中专了。陆叔明一听可以考大学,马上就说:“我也要读,你替我报个名。”高中毕业的同事不相信,说:“你只读了初中,怎么可能参加高复班?”陆叔明执意要读,最终还是报了名。

陆叔明开始新的拼搏,寒假一个月里,他将高中书全部读光,几乎是没日没夜读书,年夜饭只吃一碗馄饨就开始挑灯夜战。结果,1983年5月初他硬是把高中考出来了,拿到了高中文凭。

5月底,局党委出了一份推荐书,推荐陆叔明报考同济大学,他就去参加复习班,最终实现了自己的大学梦。虽然基础不是很好,但他非常努力好学,他是班长,同学戏称“老师都让班长包了”,因为只要一下课他就去找老师,还到外面学英语,他成为三好学生,在同济带薪读

书的大学生中他是唯一一个。

1986年大学毕业后,陆叔明逐渐走上了公司领导岗位,成为公司工会副主席,然而,一帆风顺的道路上,陆叔明又做出一个惊人之举。

要做房地产精品楼盘

上世纪90年代中期,陆叔明突然递交了辞职报告,在公司里引起了震动。但是,陆叔明并非心血来潮。他想到大风大浪中去锻炼,去市场闯一闯。陆叔明一一说服了领导下海了,连局长都说陆叔明有市场意识。

一开始陆叔明还是做建筑工程,不久转战房地产,1998年浦东一个“烂尾楼”项目他接了过来,冒着很大风险集资承包,但运气不错,到2000年销售的时候,浦东取消了过桥费等措施让市场环境转好,房价上涨项目做成功了。随后,他又成功开发了浦东三林一个房地产项目。如今,他来到了吴江,开发吴江房地

产项目——御泽园。

陆叔明原来住在河南南路复兴路口,后来动迁了,这里开发了一个上海很著名的楼盘——太阳都市花园,在当时是一个很轰动的项目,陆叔明看着这个楼盘就想以后要超越这个楼盘。10年后,他与这家开发商在吴江对垒了,都在吴江开发房地产。

陆叔明开发的御泽园虽然在江苏吴江,其实就在上海旁边,G50高速公路一到江苏第一个出口汾湖芦墟下去就到了,而且,汾湖本身就连通淀山湖。御泽园这个别墅小区依汾湖而建,小区里挖了人工河道,将汾湖的水引进来,这样,每栋楼都依水而建,每户人家都有一个码头,开个游艇可以从小区里开到汾湖,开到淀山湖,是真正的湖居小区,无论站在谁家的阳台上看,都像置身威尼斯。汾湖面积相当于15个西湖,小区特意建成高低起伏状,汇聚欧式建筑13种经典形态的72栋别墅错落排布,种植了很多大树,借步道、桥梁、水道等元素,形成“游龙戏水”的格局,是真正绿色、生态小区。

搞建筑出身的陆叔明非常注重质量,设计合理,设施完备,每户人家都有电梯,加上小区和周边生活娱乐配套设施比较齐全,所有来看的人都对小区称赞有加。御泽园小区在当地口碑非常好,被认为是最好的别墅,陆叔明实现了超越太阳都市花园做精品房的梦想。

本报记者 连建明