

海上创业冲浪 阳光照亮现实

——上海互联网企业领军 人物群像扫描

找最好的伙伴一起工作,好想法一天即可上线;信息连接成森林,让枝桠找到彼此。百姓网 CEO 王建硕:

“互联网素食主义者”的青春梦

人物肖像



王建硕

1977 年生的上海交大自动化系毕业生王建硕,如今还免不了每天在徐家汇的交大校园里晃悠。没有教授的职称,却在沪上各大高校里为 MBA 上课。作为百姓网的 CEO,王建硕坚持把公司开在母校小里,就是这个加上扫地阿姨都不足百人的小公司,做成了一个月活跃用户数过亿、月新增信息量超过千万条、覆盖全国 367 个城市全国最大的个人分类信息网站。

你想知道他是怎么做到的?吃过两个月素但最后还是“食肉动物”的王建硕或许会告诉你:不想着赚钱,不急于上市,不忘记初心。而记者却以为,或许是 20 年前最初接触互联网时领悟到的“免费和分享”,才练就了这个少见的互联网素食主义者。

钱:免费多了也能生钱

有人叫他“中国最早的自媒体人”。如果你用百度搜“王建硕”,会发现早在 2002 年就开始写英文博客的他,当初本着“人人为我,我为人人”的互联网原教精神,在博客上写了不少英文的“本地生活指南”,包括在中国打火警电话多少、打急救电话几通……这些对中国人来说是常识的外人来说却可能救命的信息,最终让坚持写了 10 年博客的他粉丝量过百万,也让当时的全球电商大佬 eBay 找到了当时还在微软的他。2005 年 3 月 1 日,eBay 在全球 80 个城市推出了线上分类信息站点,其中的中国版“客齐集”亮相,王建硕出任项目负责人。第一天上线,当天只有 7 个帖子,其中 5 个是王建硕自己发的,2 个不知道是谁发的;到 2008 年,“客齐集”改名“百姓网”,由外资全资子公司转变为中国本土创业公司,王建硕出任百姓网 CEO 至今。

没有了“亲爹”大腿可抱,当时不少人对这个中国第一个分类信息网站的命运担忧。但实际上 5 年后,百姓网已覆盖全国 367 个城市;而从全行业看,相比 2006 年全国有 3000 多家分类网站,现如今也只剩下百姓网、赶集网和 58 同城这三家。其中,百姓网到底靠什么赚钱?“我们最重要的举措就是加大免费力度,比如:4 月份开始放开信息发布的权限,每个用户由原来的每月每个类目只能发 2 条信息,开放为每周上限 500 条,基本等于无上限,甚至包括房产管家和招聘管家在内的 2 个营收重磅



姚欣

寝室里萌发创业理想

1980 年出生的姚欣被保送到华中科技大学计算机系,读研时只花了一年时间就修完了三年的学分。2004 年,韩日世界杯火热开打。为

产品,也有每 9 个月一个免费周期”,王建硕答得让人出乎意料。“那免费了百姓网还能靠什么赚钱?”记者反问。“我们的盈利模式很简单,还是发帖免费,置顶付费的盈利模式。比如每天仅仅二手车就有 4 万辆在百姓网挂牌出售,相当于有的二手车网站的全年发布量,如此庞大的市场里只要稍微收一点,积少成多,积少成塔,就会出现规模效应。”

人:自由散漫的人不离职

“从另一个角度看,我们公司‘小而美’,9 年还不到 100 个人,以一敌百,运营成本低啊!”王建硕说得越发的乐呵。实地考察,在现场看到的是一群和王建硕一样的“技术控”。这里的“技术控”们早上上班不用打卡,早晚外加下午茶一天免费吃四顿,出门办证、快递、交水电煤,公司的阿姨帮搞定,开放式办公,你哪怕躺在地上也没人管,墙上可以乱涂乱画甚至贴自己在外面“鬼混”的大头照,每个人都可选全新的苹果 Mac 笔记本,每个人的座椅都和老板一样是比一般办公椅更懂人体工程学的近 6000 元一把纯进口 Celle 牌。此外按照某员工的个人体验,“而且在这里没有森严的上下等级,谁都可以坐在老板的桌子上讨论一个新产品;没有繁冗的做事流程,好

想法一天就可以上线;没有苛刻的管理制度,可以边喝咖啡边写代码。”

王建硕承认,谷歌式的福利总是让他欲求拷贝。“一个小的团队,你最好找最好的伙伴,因为最终你的工作会和他们平均。对于一个 CEO 来说,最好找最聪明的人,因为最终你是你找来的所有人平均值的代言人。”王建硕喜欢在博客里这样换位思考。这堪称百姓网工作氛围的理论依据,有很长一段时间,离职率都低于 2%。

网:用户的需求最大

上传传黄页打广告要付钱,上百姓网打广告却好比贴“易事贴”。作为一个可免费打广告的民生网站,二手物品交易、二手车买卖、房屋租赁、宠物、招聘、兼职、求职、交友活动、生活服务信息等等,都是百姓网上的热门类目。现在在 70%的百姓网用户,会用手机直接拍照分分钟发布。至于信息真实与否,网站会有审核机制,同时也鼓励买卖双方同城见面,交易更有保证。

每天在百姓网上这么多人来入网,百姓网以后会不会把人群“养肥”再“宰”,做成分类广告领域的天猫?“收费不是我们的理想。试想一下还有海量的二手商品都躺在无数家庭角落,还有很多老百姓找不到自己想要的东西!虽然百姓网一直是盈利的,但我们不需要赚那么多的钱。”王建硕直接抗拒谈钱。

既然不愿意狠赚用户的钱,那什么时候到股市里去捞钱?王建硕认为现在还不是百姓网上市的最佳时机。“IPO 只是一种融资的形式,上市有好处和坏处,好处是这代表资本市场对于大行业的认可,坏处就是对于财务的压力和战略方向都有改变。我们推行完全免费,保持一个小团队,并不与其他企业竞争,就像美国的 craigslist,十多年不上市,不融资,也很好啊!”

不赚钱不囤钱,百姓网未来的增长点在哪里?“用户的需求!”王建硕毫不犹豫地说。“分类广告有巨大的社会价值和经济价值,百姓网就是要不同语言的各种信息连接成一片信息的森林,让用户的信息枝桠找到彼此。全部加到一起,我估计总交易额不会比淘宝小,所以对回报我们充满信心。现在,我们超过一半的访问量,都是来自三线以下的城市,中国人口金字塔最庞大的底层基石才刚刚开始。”

本报记者 胡晓晶 本报实习生 吴晓雯

【编者有话】

2014 年正好是中国“触网”20 年。20 年来,中国互联网行业发生了急速的巨变,中城互联网企业跟互联网时代一起成长。从上海滩土生土长出来的,不乏

一批富有个性的互联网掌门人,他们在各自擅长的垂直领域精耕细作,创造 GDP 的同时,亦代表上海在中国的互联网 20 年里留下深深的足迹。继这两周本报在新闻版上陆续推出“中城

互联网锋线企业”系列报道,本报金融城周刊今天再专门集中报道“中城互联网锋线人物”,期待以管中窥豹的视角,对“中字号”互联网领头人物一探究竟。

“我一无所有,但又万事俱备,我向现实猛进,又向梦境追寻。”驴妈妈创始人洪清华:

自助者天助 梦想能长大

人物肖像



洪清华

驴妈妈创始人洪清华的办公室里,迎面的墙上挂着一把宝剑;大班椅背后的书架上,一张他本人穿着宇航服带着“呆萌”驴妈妈登上月球的漫画格外显眼;漫画的旁边,摆放着“2013 年上海市领军人才”的奖杯……如此的“混搭”,契合办公室主人的自我评价:“我属于理想主义和现实主义的结合得比较好的,理想主义管理我的情绪和梦想,没有它,创业很难熬;现实主义是‘接地气’的,管理我每天的工作。”

一路走来,洪清华始终信奉两条“座右铭”。一是“自助者天助”,他的理解是:“当你拥有强烈愿望,使出浑身力量,让自己变得足够强大,到时很多人会来帮助你”。另一条则是《浮士德》的名言,每每背诵起来,他都声情并茂:“我一无所有,但又万事俱备,我向现实猛进,又向梦境追寻。”

“爸爸的袜子”激发创业

这个来自安徽安庆农村的“70 后”,不讳言创业的原动力,是内心“强烈的赚钱愿望”。广为人知的励志故事,是父亲不经意间露出的满是破洞的袜子,刺痛了洪清华,让调皮捣蛋的他发愤图强,考取上海华东师范大学,开启“赚钱给父亲买一屋子袜子”的梦想人生。繁华的“大上海”,让憋着一股子劲儿赚钱的洪清华如鱼得水:大一时第一份工作是家教,赚赚钱太慢,他顺势做起了家教中介;大二时,开始做起品牌的校园代理,招募师兄师姐挨家挨户地推销;大三开始,他又承包经营了学校的舞厅、咖啡厅、卡拉 OK 厅和小卖部……

在洪清华看来,梦想是可以“长大”的。研究生毕业时,父母期望他找份稳定工作,而他早已打定主意,一心想创立自己的公司。带着校园生意攒下的 8 万元积蓄,他和师兄一起,从北京 13 平方米的地下室起步,短短 3 年,将“达沃斯巅峰旅游景观设计中心”发展到员工数百名,在全国小有名气;因为爱情,他回到上海二次创业,成立上海奇创旅游景观设计有限公司。不仅仅因为“事业哪里都有,爱情可能只有一次”,“综合考虑,我也认定上海是非常适合创业、发展的地方。”

2008 年,瞄准国内景区转型和自助游不断升温的两大热潮,洪清华三度创业,成立驴妈妈旅游网主攻自助游市场,创立景域国际旅游运营集团,开始打造整个旅游产业链的闭环。梦想,在与现实同行中,不断“长大”。

累了睡觉 醒来微笑

相比线下景区规划咨询的顺风顺水、利润丰厚,加入互联网创业的洪清华自嘲“四逼青年”。“苦逼+二逼+傻逼”,成功了别人才会觉得你“牛逼”。话虽“粗糙”了点,却也道出他心目中互联网创业者的必备素质:认准目标、“死磕”到底的精神和强大的、不怕失败的心。

驴妈妈诞生之时,携程、艺龙已经很强大。洪清华的创业理念几经自我提炼:从行业巨头尚未涉足、或稍有“打盹”的地方切入,“当时巨头们主要精力都放在商务人群的‘旅’上,我就瞄准散客自由行的‘游’,探索景区门票分销的新模式。”

从最初“打飞的”一家家和景区谈合作,到大规模媒体投放打响知名度,仅用一年时间,驴妈妈就签约 1000 多家景区,用户达到 200 万。如今,门票业务还保持着每年 300% 左右的增速。整个景域集团的旅游规划咨询、旅游营销、旅游开发、连锁酒店等线下业务,也日渐“串珠成链”,进一步提升“吸金”能力。洪清华说:“互联网时代的创业不是登山,更像是冲浪,稍不留神就会被一个浪头打翻。越成功,要操心的事也更多。”对创业者来说,没有纯粹的休息,洪清华说,唯有“累了睡觉,醒来微笑”,保持乐观的心态往前走。

爱当前锋 带队冲锋

如今,公司各大业务板块齐头并进,整个创业团队依旧充满“血性”;内部人才培养也

形成了梯队……洪清华嘴上说当“后卫”和“守门员”,但“冲锋陷阵”的事还是停不下来。

公司客服部门是他常去的地方,所有游客的投诉他都会浏览一遍,微博上@他投诉的,他也会转发给相关负责人,再逐条回复。“哪里有投诉、有抱怨,哪里就有商机,有创新的空间”,洪清华认定:“一定要以用户为中心,缩短产品到用户之间的距离。”在整个 OTA(在线旅游)市场竞争日趋激烈,景区门票大战“战火”升级之时,洪清华已开始带驴妈妈探索“后门票时代”发展新路径,即以门票为入口,做大用户进入景区后其他综合消费的需求。“蛋糕”今年 7 月,景域集团投资建设的第一家“帐篷客”酒店即将在浙江安吉的白茶园开门迎客,为那些抱怨“景区里没有特色酒店”的游客们提供“早上有草坪早餐,晚上有篝火晚会”的全新体验。不久前新成立的“驴途”,则将更多地满足移动互联网和高端定制的需求。

创新,对洪清华来说,是件“上瘾”的事,就像公司一年一度的运动会足球赛场上,他还是爱当前锋。“目前国内在线旅游市场渗透率不到 10%,空间巨大,没有哪一家企业可以‘通吃’,应该在差异化中追求极致”,对于外界关注的“上市”话题,洪清华以“积极但不着急”作答:“上市只能算企业的‘成人礼’,如果单以此为目标,肯定走不远。希望未来景域集团能成为世界范围内受人尊敬的旅游一站式服务商,帮助更多旅游者实现旅游梦想。”

本报记者 鲁雁南

坚持“没有休息日、新闻不过夜”,东方财富网成为中国银行业、基金业用户最关心的财经网站。CEO 其实:

创业者要修炼好内功低调做事

人物肖像



其实

其实,上世纪 70 年代出生于上海,1989 年考入上海交通大学。19 日,上海证券交易所黄浦路 15 号的浦江饭店孔雀厅开张营业,还在求学的其实成了元老级股民。1993 年毕业时,正值中国股市刚刚起步迎来“股疯”时期,已积累了实战经验的其实因此进入了中国国际期货经纪(上海)有限公司。

1994 年起,其实开始在媒体上以“其实”署名发表有关期货等评论文章(“其实”并非其实本名,但现在其实是其真实姓名,取自“期货市场”之义、英文“选择”Choose 之音,又恰符合汉语“所说是实际情况”意思),并逐渐声名鹊起,成为那段时间的著名股评人士之一。

1996 年,其实又参与创办了上海世基投资顾问有限公司并出任公司副总经理。他对 B 股的研究,使他被《大公报》称为“中国 B 股研究第一人”。

1998 年,他成为中国首批注册证券分析师后,其实一面继续耕耘证券分析类文章,一面开始创业,先是参与筹建了久联证券,后又创办了益邦投资。

初识其实,是 20 年前,那时他是一位股评家,活跃于各大媒体的证券版面,为投资者“谈股论经”;熟知其实,是在 10 年前,他刚创建东方财富网,经常约见咖啡馆,谈网站发展远景,求对网站的意见,聊相互合作事宜……记者不敢说对其如何如何完全了解,但看看其在互联网上做大做强可大言不惭一下。

转型触网

2003 年 6 月后,其实决定转型“触网”并从个人网站开始。2004 年 3 月 18 日,“东方财富网”正式上线,其实完成了从分析师到企业家的转型。其实如此表述:“做互联网的平台,可以拥有更广阔视野、更广泛的受众基础,从而获得更大发展空间。”然而,在中国未来有多少投资理财激情喷涌而出的百姓?1.95 亿。这个数字是其在 2004 年预测出来的,他的计算方法是:中国香港已有 25% 的人口成为投资者,内地相对少些,但至少可以达到自己的立足之地?对此,其实信心满满:只要抓住机会,用户体验才是决定性因素。

机会很快降临。2005 年 4 月 29 日,经国务院同意,中国证监会发布“股权分置改革试点通知”,因时值星期五,之后又是“五一”长假,国内各大网站因而懈怠无人值守,错过了及时报道中国证券市场上这一具有标志性意义的历史事件,而东方财富网因其实“没有休息日、新闻不过夜”的要

求,值班编辑当夜及时转载,独此一家,东方财富网资讯的及时、专业、权威、全面性,获得了万千网民的青睐,从此,把公众的目光吸引了过来。2007 年,东方财富网流量已超过了同行,2010 年初东方财富网登陆深交所创业板。去年 7 月份百度发布的中国网民行为报告显示,中国银行业、基金业用户关心的财经网站就是东方财富网,且遥遥领先于第二名。

寻找突破

作为市场成功人士,虽说当年署名其名的文章,还是颇有些影响力的,他又曾先后兼任上海电视台和中央电视台财经证券节目的主持人,但其实平素却很低调,与他的公司形成了鲜明的对比,可以说是互联网商界为数不多的低调者。记者在百度上搜索,真正有关其实本人的内容只有为数不多的几条。其实说,创业者一定要修炼好内功,而修炼内功就必须低调做事。

其实还说:“创业者还要学会承受屈辱。2006 年的东方财富网流量已远远超过了同行,于是有竞争对手欲购东方财富,因当时网站规模尚小,我记得一位同业跟我说:‘我相信你很专业,但不太相信你的流量。’我当时笑了笑。虽然遭遇同行的误解,但也因此得到机会低调前行。”其实回忆说,创业者这时要学会低调行事,这种面子上的得失是无所谓的,竞争对手最后还是痛失了良机。

对于未来,其实表示,东方财富网的成长并没有什么惊心动魄的故事,希望东方财富网可以给投资者创造财富,做好自己喜欢的事情是最重要的。本报记者 许超声

姚欣读研时开发网络电视软件看球,创办聚力传媒 PPTV 永远往前看 一切有可能

了让同学们在宿舍用电脑在线看球,攻读硕士期间的姚欣研发了 PPTV 网络电视软件。随后,他休学创业,在上海创办了聚力传媒技术有限公司。

技术是 PPTV 网络电视安身立命的根本。姚欣带领 7 人团队蜗居在仅几平方米的临时工作房内,发明了适合大规模网络视频传输的 ALM 流媒体技术和核心算法。技术优势保证了大量用户在在线观看时稳定流畅的视听效果。

姚欣体会到技术的“有意思”,源于“小霸王学习机”。儿时的他迷上“超级玛丽”游戏,结果爸妈藏起了游戏卡。他硬是背熟了说明书背后 5000 多行的游戏

代码,只用半个小时就能全部输入学习机,开始“越狱”玩游戏。六年级时,他抱着父亲的电大教材自学 BASIC 语言。为了验证自学效果,他干脆用代码在学习机上写出了一个四则运算程序……

梦想改变生活方式

实际上,姚欣创业初期是帮传统媒体创建网络电视平台,是纯粹的互联网技术公司。但现在再看看公司的架构,媒体编辑部、产品运营部、商务合作部、多终端事业部等一应俱全,还有自己的演播室和摄影棚,公司从幕后走到台前,为电视台提供网络技术服务到自己运营

集成内容。

“对创业者来说,我的心态是永远往前看。环境永远存在改变,颠覆的可能,我们要积极参与、拥抱这种改变。当年我创业时,根本没有网络视频的概念,把互联网和电视结合起来在当时是不可想象的,如今在手机上看视频同样如此,一切都有可能。”

姚欣认为,要不断开发用户,去顺应甚至加速人们生活方式的改变。PPTV 网络电视不仅仅只是满足做一个视频网站,更重要的是推动智能化生活。“我希望能够通过自己在视频科技领域的创新改变人们的生活方式、改变世界。在未

来,智能化的生活对普通人来说触手可及,随时随地分享信息、娱乐。”

打响“客厅”争夺战

去年 10 月 28 日,PPTV 以 4.2 亿美元的价格出售其 44% 的股份,引进战略投资伙伴苏宁和弘毅。姚欣的事业也迈向了新阶段。

“继 PC 端和移动端之后,客厅将成为下一个互联网巨头们的必争之地,视频无疑是家庭娱乐中最重要的内容,跨屏服务是视频行业的发展方向。”姚欣透露,基于视频云平台的全时智能视频终端是 PPTV 聚力的下一步发展战略。苏宁是中国最大的电视销售渠道,与苏宁合作,PPTV 就坐上了通向客厅的快车,未来在视频广告、游戏增值、应用市场、电视购物、网络金融等多种盈利方式上具有想象空间。本报记者 叶薇