## 

百度总裁的创业七招

理财

浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/06/18 14:16

今天的创业者很可能就是明天的成功企业家,而要想在创业之路上达到成功却并不是每一个人都 能达到的,创业的过程中除了毅力等一些自身的因素外,更要掌握创业的技巧,学会创业的方法。我 们还是来看看百度总裁李彦宏教你的这几招吧。

第一招:向前看2年

当年李彦宏在美国抛弃唾手可得的博士帽,艰苦创业的时候,美国IT界最火的是电子商务。无数人拼了老命想要挤上这辆被看好的网络列车,甚至不惜抛掉自己熟悉的行业。

李彦宏没有跟随大流进入电子商务领域,而是悄悄走到了尚少有人问津的网络搜索领域。因为他 看到了搜索对网络世界可能产生的巨大影响。

李彦宏告诫跃跃欲试的年轻人:一定要有向前看2年的眼光。跟风、赶潮流,你吃到的很可能只是 残羹冷炙。

第二招:少许诺,多兑现

- ——"这个项目多久可以完成?"
- ——"6个月。"
- ——"4个月行吗?给你加50%的报酬。"
- ——"对不起,我做不到。"

这是在李彦宏创业之初和一个客户的一次对话。后来,这个客户告诉他,对于李彦宏的拒绝,他感到非常满意,因为这反映出李彦宏是一个很真实和稳重的人,这样他的产品在质量上一定会有保证的。

第三招:不需要钱的时候借钱

在创业过程中,"有钱走遍天下,无钱寸步难行"是颠扑不破的真理。在美国硅谷里,每天都有公司因为有了风险投资而开山立派,每天也都有公司因为囊中羞涩而关门大吉。李彦宏认为,一定要在不需要钱的时候去向投资人寻求投资。

用1年的时间来做半年的事情,这是李彦宏的风格。他认为,这样可以保证有一半的钱仍然在自己的掌握当中。在这样的情况下去向投资人借钱,你就会立于不败之地。因为"就算借不到,我的公司也不会马上垮掉"。

在这种情况下,新创业的公司在寻求投资的时候才能表现得像个爷们,才能够与投资人以平等的身份来切磋具体事项。而投资人看到公司的经济状况良好,也就认为公司运作不错,便会很乐意进行投资了。

"不要轻易将主动权交给投资人,在创业的过程中没有人会乐善好施。"李彦宏告诫创业的青年人,"一定要在尚不缺钱的时候借到下一步需要的钱。"

第四招:分散客户

在创业的初期,创业者常常会因为有了一两个固定的大用户而偷笑不止。"或许不久就是想哭都哭不出来啊。"李彦宏这样说。

他刚回国创业的时候,公司主要是服务于几大门户网站。这几大网站都占据了公司收入的10%以上,任何一个客户的流失,都会对公司的效益造成极大的影响。

"命运只能掌握在自己手中,绝不能操纵在别人手中。"

第五招:不要过早地追求赢利

过早地实现赢利就是在大量地缩减对技术的投入。

李彦宏认为,一个创新的公司,在技术上一定需要大规模的投入。这样才能使自己在技术上一直 处于领先甚至于垄断的地位。而这种领先在今后一定会带给企业大的回报。牺牲企业的长远利益宣布 赢利,是不理智的行为。

第六招:专注自己的领域

从1999年公司成立到现在,4年的时间里,互联网世界沧海桑田,"网络游戏""短信平台"纷纷强势登场,不少人捷足先登,赚得盆满钵满;不少人跟风而动,也摔得头破血流。而李彦宏说他只在做一件事:搜索。

他说不少人曾鼓动他向网络游戏、短信等领域涉足,但李彦宏并没有这样做。在他眼里,自己的公司,自己的领域还有很深的潜力可以挖掘,自己目前要做的只是将搜索这一个领域不断翻新。

"在今后的若干年,百度也只将在搜索领域发展。"李彦宏如是说。

第七招:保持激情

- 一个创新的过程,绝对不是一个一帆风顺的过程。如果没有足够的热爱和激情,创业者将是很难坚持下去了。所以,李彦宏对青年创业者们说,先确保你对这个事业的热爱和激情,然后再创业吧。
- "我选择放弃博士学位来进行创业,并不是为了钱,而是真的出于对这个行业的热爱。同时,我也并非完全不考虑钱的因素,但我始终坚信:在今天的社会中,只要你给了社会好的产品,社会一定会给你更多的回报。"