



徐乐的试用网上提出申请，并且付出很小的代价，就能获得超值的產品。

徐乐：当时我记得我们是跟一个某品牌的洗面奶合作，这款洗面奶在市场上是卖200块钱一瓶的，当时我们在我们的网上让消费者来体验，29块钱一瓶，企业给了我们1000瓶，当时整个活动非常非常火，基本上1000瓶洗面奶一抢而空。

主持人：这免费的午餐自然是人人爱吃，徐乐也通过向网民们收费，赚了不少钱。可是，没过多久，他就发现，要靠这种方法让网站赢利，并不是件容易的事情。

解说：徐乐发现，网民们申请试用品的速度很快，但是能够提供产品的企业却十分有限。

徐乐：可能一个礼拜进个十几家企业，但对我们一个网站而言，你十几场活动，一上线，可能几分钟就没了，那我们的网站就跑得非常非常疲惫。

解说：这些企业觉得，虽然产品通过试用网给派发出去了，但看不到消费者试用之后的反馈，甚至连是什么人用了都不知道。试了一两次后，企业自然没了兴趣。

同期：可能企业最后感觉就好像，我希望搞一场活动，我给那么多货，最后没有任何可以回报的东西。

主持人：找不到企业持续地提供产品，网站的收入也就不能保证，眼看就要办不下去了。

但是，徐乐却不想放弃。这个网站，正是他走出人生困境的一个契机。他遇到的到底是什么样的人生困境。这要从七年前他刚考入大学的时候说起。

解说：2000年，16岁的徐乐考入清华大学化工专业。一心想要自立的他，从大一开始就注册了一个网站，他不断地在互联网上注册域名，然后放在网站上出售给有需要的人。

同期：当时一个月就可以赚一千多块钱，觉得还挺滋润的，觉得没有花家里人的钱，自己觉得很自豪，因为没有花家里的钱，就觉得自己长大了。

解说：这让徐乐对自己的赚钱能力十分自信，他的网站也逐渐被人知晓。就这样过了一年多，正在念大二的徐乐接到了个陌生人从上海打来的电话。

同期：他就说他就是在互联网上找到我这个网站的，然后觉得我做得很好，他们也是说刚刚毕业，我记得他当时好像说他也一直没什么事干，想创业，他正好想创业，他就问我有没有兴趣一起搞家公司。

主持人：您瞧，对方刚在电话里夸了自己几句，又把这大好前景这么一描绘，就当时只有17岁的徐乐是满怀憧憬啊。他趁着五一假期去上海见过那位网友之后，甚至做出了一个另人匪夷所思的决定。

解说：徐乐提出要休学创业。这自然招致了周围很多人的反对。尤其是他的父母。

父亲：那怎么行呢，我讲你现在把学习排在第一啊。

母亲：那我就生气了，我说这么小你着急赚钱干什么，你先把书读好了，赚钱的事情以后再说，再说他年龄那么小，那时候他16岁。

解说：可是，一向十分独立的徐乐却已经打定了主意，他很快就办好了休学两年的手续。

徐乐：我比较自我，比较独立，就是我自己决定的事情，家里人管不了我。

父亲：反正我这样想，小孩也不是傻子，他也挺聪明的，你既然很聪明，那我就让你自己闯吧，我就这样想。

解说：休学到了上海之后的徐乐一心一意地办起了自己的公司。很快，他就赚到了不少钱，2003年初的一天，徐乐的一位合作伙伴告诉他，有一个发大财的机会。

同期：就是说我们都知道神州行的充值卡，一般在市面上买都是98、99、100块钱，基本上没有任何折扣的，但是他告诉你他可以80块钱进到这个货，当时这一听很吓人的。

解说：徐乐先试着进了一批货，很快尝到了甜头。

徐乐：第一批就进了几百张几千张这样尝试了一下，真的80块钱一张，我真的钱赚到了。

主持人：徐乐算了一笔帐，一张卡赚二十块，进一万张卡就是二十万。买了卖，卖了再买，几次一倒腾下来，要不了多久自己就是一个百万富翁了。徐乐觉得，好运真的已经到了自己的头上。但是没过多久，徐乐又发现：事情似乎没有像他想得那么顺利。

解说：徐乐把自己和父母的钱总共二十万都汇给了这位合作伙伴。可要到了要交货的时候，对方却是一拖再拖。

徐乐：第二次开始就开始货越来越少，比如说你这次要一万张，他给你八千张，少两千张，他说货源不足，要下次再补，一次一次的。

主持人：徐乐觉得情况不妙，开始不断地打电话催货，可是，有这么一天，对方的手机却再也打不通了。徐乐该怎么办，他能要回自己的货和货款吗？

主持人：咱们前面说到，休学创业的清华大学学生徐乐跟人做起了手机充值卡生意。可是，货款打过去之后，对方却一直拖延付款，甚至还关掉了手机。徐乐该怎么办呢？

解说：徐乐四处寻找，终于找到了他的合伙人，并把他堵在了家里。

同期：当时我们找到他，他就写欠条，说给，然后一直用一个我给你补货这种骗法，一直这样拖着你，我这就给你补货，货是出了问题，供货不足我再去给你补。

解说：手上有了欠条，徐乐的心才稍微放了下来。可没过几天他就发现，这其实是对方的缓兵之计。

徐乐：他家老房子里面也没人了，当时我们想的是你的欠条也写了，你的身份证也有，也不怕什么，当时我们也报案了，报案没用啊，你可以去法院告他，因为人找不到，公安也没法管。

解说：合作伙伴似乎是一夜之间就从上海消失了。徐乐这才明白：自己被骗了。

徐乐：当时我妈在哭，我从来不哭，很少哭，我几年不会流泪，但当时我狂哭，我是声音哭到说不出话，因为我觉得自己是败家子，我把家里钱给败光了。

解说：徐乐的父母只是普通的工人，被骗的二十万差不多是他们大半生的积蓄。

同期：他唉声叹气啊，其实我一直都知道自己儿子，那我当时这样想嘛，钱是人赚的，我也是这样想，但是是心里难受啊，作为我们一个工人来讲，赚了十几个万，那个时候也算比较难赚了。

解说：虽然大半生的积蓄被骗光了，但父母并没有埋怨儿子。

母亲：我说你赶快回来，你不要在那里等了，那笔钱就是没有了，想都不要想。解说：可是，此时的徐乐却不愿意回家。

徐乐：人家都在想是不是停学啊，会不会是学业不行被开除了干嘛的，因为风言风语会很多很多，因为当时压力也很大，我就跟我爸爸妈妈说，我说你们什么都不要去说了，不要管别人怎么讲，我说你的儿子会争气。

解说：最终，徐乐还是没有回家，而是又坐上了去往北京的列车。

徐乐：你想象的东西都是美好的，很理想化的东西，所以你一出去人家给你讲一个什么故事，你就很容易被套进去，这是第一个原因，自己当时太天真。第二个原因我觉得所有的人被骗都有一个共性，被利益冲昏了头脑，蒙蔽了头脑，利字头上一把刀。

主持人：当时只有十九岁的徐乐第一次体验到了现实社会的复杂。但他不想就这么窝窝囊囊地回家。钱被骗了，休学手续也办了，也不可能回去上学了。他到北京去，又能干什么呢？

解说：徐乐之所以又回到北京，是因为他又找到了新的创业方向。

徐乐：我看到国外有一个网站，是做信用卡支付的，我觉得非常非常棒，我觉得国内当时没有这样一个第三方电子支付的平台，个人的电子支付工具，没有这样一个网上支付钱包，当时我想去做。

解说：靠着借来的十万块钱，徐乐在北京注册了新的公司。

徐乐：当时在上海的公司叫世乐公司，所以我回北京之后，其实我就想忘记这段经历，其实当时不想要这个名字，但是后来我想了一下，我说就叫这个名字，让自己记住这个深刻的教训，时刻提醒自己，所以后来我北京的公司还保持世乐两个字。

解说：徐乐又一次开始了新的创业。那个时候，他一天几乎有十七八个小时都对着电脑，饿了就吃方便面，累了就往床上一躺。

徐乐：我觉得(被骗)才铸就了我今天的一步一步脚踏实地，不会再相信任何一夜暴富，我相信财富是自己创造的，真的，就是一步一步也不用着急，慢慢赚，不要想着一夜之间可以干嘛干嘛。

解说：由于长时间地对着电脑，小小年纪的徐乐得了中老年人才容易得的颈椎病。

父亲：他颈椎就是晚上睡觉的时候爬到在床铺上，两个手这样扶着脖子，我们父母就是给他按，我也没有什么办法，叫他去医院看啊。

徐乐：医生看了我的报告以后他觉得不可思议，他就说你这是70岁人的颈椎，70岁的老头才有这样的颈椎，他说你现在才23岁 这是不可能的事情。

解说：就这样，徐乐一边进行颈椎治疗，一边进行着支付网站的建设。直到有一天，知名的互联网企业阿里巴巴集团派来的两位代表来到了他的公司。

徐乐：他们当时看了我做的东西，看了我做平台，觉得我很专业，很到位，觉得我有这个能力去帮他们做好支付宝这个事情。

解说：当时阿里巴巴旗下的淘宝网刚刚成立，正需要网上支付方面的人才，他们想让徐乐加盟，并且请他出任非常重要的职位。

徐乐：他们当时可能说还是我以一个打工者的角度做这件事情，当时我自己个人不是这样一个想法

主持人：阿里巴巴这样的知名企业向徐乐伸出了橄榄枝，可是他却拒绝了。他说自己不是这样的想法，他真实的想法又是什么呢？我们广告之后接着说。

主持人：欢迎回来，咱们前面说到，休学创业的清华大学学生徐乐拒绝了阿里巴巴集团的邀请，他说有自己的打算，他的打算又是什么呢？

解说：徐乐的想法，是要寻找资金来做大自己的网上支付平台，自己来做老板。可是，虽然有不少公司主动地找到徐乐，但最终都没有与他合作。

徐乐：当时我就说，如果你们投我，那我就肯定是全身心做好这个事情了，我就不会去读书了。

解说：一次，一家著名风险投资公司的合伙人在听完徐乐的介绍之后，他的回答却让徐乐哭笑不得。

同期：所以他当时马上回答我，你现在才19岁，还是先回去把书给读完吧，这样一个情况。那就是不投啊。

解说：那次谈话之后，徐乐一个人想了好几天。他没有再去找新的投资商，而是重新回到了清华园，继续修完他剩下的课程。

徐乐：其实我现在觉得他们做那样的决定，对我来说是更好的一个决定，至少我现在还是拿着一个清华的毕业证，而不是一个高中文凭，当然我对文凭已经毫不在乎，但是我觉得以后我的人生会后悔，可能今后我自己的事业有成，可能会后悔自己没有走完大学这个过程。

主持人：徐乐说得对啊，大学是人生中非常重要的一个部分，一个人事业再成功，没有大学的经历终究只能是一种遗憾。而徐乐呢，也是在重新回到大学校园之后，才有了试用网的新创意。他的这个新创意虽然已经变成了现实，但依然面临着市场的严峻考验，甚至有夭折的危险。徐乐又该怎么办呢？

解说：徐乐招募了新的团队，希望能够找到解决问题的办法。一天，徐乐跟他的合作伙伴李真一起到餐厅吃饭。结帐的时候，服务员拿出了一张表格。

李真：试用网副总裁

他希望我们能够填写出对这种环境、餐厅就餐的服务一个评价，然后留上我们的电话还有我们的姓名，以及联系方式。

徐乐：无非是希望他的消费者能够帮助他改善他的服务，让消费者今后更好的体验他的服务。

李真：我和徐乐就是觉得当时那天晚上非常的兴奋，想到这一点就觉得我们恰恰在这个环节上，我们曾经做得不够足。

解说：没过几天，徐乐就跟合作伙伴们制定出了一套新的网站运营模式。

徐乐：你放到我的试用网来，放到我的互联网上面来，就会有用户他就会填好他的资料来申请，这个资料你可以看到，你可以审批，你可以把你的产品交到你想要的用户手中。

主持人：徐乐这下想明白了，以前是跟企业要东西，然后向消费者收钱。而徐乐的这个新模式呢，是企业来选择派发的对象，消费者可以免费得到自己想要的产品。而且网站还可以把消费者的信息整理之后，编成报告卖给企业，再跟企业收费。可是，这样跟企业既要产品又要钱的，人家能乐意吗？

解说：这个时候，朋友告诉徐乐，一种新的洗面奶产品正要投入市场，而商家也正在为推广的事情发愁。

王欣：上海百润有限公司 产品经理

因为我们也尝试过做一些投递啊，但是效果都不太好，因为我们也是没法控制，这个人群他适不适用这个产品啊，还有包括这部分他客户一些基本的情况，我们都没办法掌握。

解说：徐乐和李真亲自登门，向这家企业介绍试用网新的营销模式

徐乐：用了好还是不好，对我的皮肤是不是真的有一些好的效果，那你在大街上派发是做不到的，所以我告诉他们我们会给你一份报告，告诉你用户用了你的产品之后，他的想法是什么？

王欣：我当时觉得这个创意就非常的好，也很适合我这个产品的推广，所以我就跟他有一个进一步的沟通。

解说：这家企业马上和试用网达成了合作协议，并送来了试用品。

王欣：两百毫升都是那种原装的产品装，花的成本也是，付出代价也不少，但是也觉得是值得的，当时我们在网络的销售应该还是非常理想的。

解说：在这以后，更多的企业纷纷跟试用网达成了合作协定。试用网上的产品也从最初的十多个品牌几百种产品 发展到近百个品牌 上千种产品，包括了吃、穿、住、用、玩各个方面。2006年7月，徐乐也顺利从清华大学毕业。

徐乐：我觉得我们这一代80年代的人，可能就是说在形式上面比较自我，比较独立，而且有自己的想法，很果断，但是我觉得管理经验方法，包括一些社会上的资源和经验，还需要逐渐的沉淀和积累。

主持人：年轻的徐乐，曾经缺乏社会经验被骗得身无分文，曾经也因为自己的年龄而被风投公司拒之门外。这些都是像他这样的学生创业者身上经常发生的。但是，也正是年轻，让他永远充满了激情，充满了奇思妙想，才让他最终找到了属于自己的那片蓝海。