

龙伟：创业那些年“战斗”变战友

生活服务领域中仍存在创业机会

回想起2003年大众点评在上海创建时，龙伟依然颇为感慨。当时的5名初创成员全部是上海人，在上海本土创业的互联网公司实属少见。公司刚起步时，既没有内容也没有信息，更没有用户。最早期，公司里的所有事情，都要靠5名创始人亲力亲为。“我们找朋友、找同事、找亲戚，把你去过的一些餐馆信息分享到网上，让更多人可以看到。”龙伟说，创业之初的点点滴滴，依然历历在目。从一个小网站，通过口碑传播，慢慢积累了一批核心用户。他们喜欢吃，喜欢写。从餐饮开始往其他方向发展，到如今的吃、喝、玩、乐。如今的大

众点评已成长为拥有几万名员工的企业，并成为行业中的一支标杆。截至2015年第四季度，大众点评月活跃用户数超过2亿，点评的数量超过4800万，收录商户数超过1600万家，覆盖2500多个城市。

有人提出：“在目前互联网+衣食住行领域都已经有了独角兽的企业背景下，对于新进入行业的创业者有什么建议，新进者应该坚持怎样的战略才能闯出自己的一片天？”对此，龙伟表示，可以看到在生活服务业中有糯米、有阿里，阿里也在做电影票，腾讯也有，百度也有，所以是不是意味着其他人都是可以回家睡

觉了？并非如此。

龙伟觉得，在当年大众点评兴起的时候，也是行业巨头。“我觉得我们细分领域是生活服务，当时这个领域是没人有兴趣做的，大家都不把它当成风口，你不是猪，只有我们傻傻地往前走。”龙伟回忆说，当年大众点评在做的时候也是在夹缝里求生存，后来才慢慢发展，越挖越深。

今天的生活服务领域俨然是一片红海，在竞争很激烈的情况下，你能不能在细分行业中再切割出东西？龙伟觉得，当然可以，比如说鲜花服务市场等，只要创业者沉下心来努力，仍有很多地方是存在创业机会的。

钱并非万能 它换不来时间和经营

此外，也有观众提问：“在资本盛行的时代，很多企业在创业之初都会想拿一些天使投资。我想问的是，当时有一家和大众点评模式类似的机构，他们拿到了融资，就可以回馈客户，他们传播的效率和扩大影响力就可以延展很多。这是否意味着，初创企业在拿到融资后是否更容易成功？”

对此，龙伟并不认同。他说，大众点评一路走来，经历了很多，遇见很多的竞争对手。“我举个例子，大约是在2005年，我们曾碰到过一个更强劲的对手叫做

‘口碑网’。2005年到上海，那时候我们还没有拿到投资，我们全是创始人自己的钱，‘口碑网’到上海之后，阿里就为他做了融资，金额是1个亿。那个时候，这简直是天文数字。”龙伟说，当时的团队成员都十分紧张。但碍于没有足够的资金，只能看着事情进一步发酵。

口碑网最初的融资，确实起到了一定作用。当时在三个月的时间里，就“抢”走了大众点评中的几万条点评。但是，后来他们发现大量“搬”过去的点评都是乱七八糟的内容。“对于一个想要拿

钱的人来讲，把它们全搬移过去，再然后就是把A餐馆点评贴到B餐馆，怎么方便怎么来。后来口碑网发现，他拿到了一堆乱七八糟的东西，都是没法用的。”所以，这个活动也没能继续举办下去。

因此，龙伟认为，企业融资的确重要，因为钱可以让你找到客户，但是钱不能换来时间，时间和经营也是钱换不来的。一个企业的成功，并不是两三天的时间可以造就的，需要的是实质性的、有内涵的，真正让客户体验满意的东西。

在6月11日举行的东方讲坛上，来自大众点评的董事、联合创始人，点亮资本创始合伙人龙伟为现场观众讲述了大众点评的创业成功之道。他说，创业一路走来，他们“战斗”过的小伙伴很多，如今，曾经的对手都成了朋友。创业是条艰难的不归路，有许多人倒在历史的尘埃当中。“我们不敢说将来一定有我们，但是现在的我们必须要坚持下去。”

青年报记者 陈颖婕



大众点评的董事、联合创始人龙伟。

受访者 供图

李霞：创业路上的变与不变

在27岁的时候，她创办了思源电气（A股上市企业）；在女儿10岁的时候，她选择转型，全家移民加拿大，开始了自己的二次创业路——创办渊博教育。在近期举办的东方讲坛上，李霞作为一名拥有两次创业经验的成功创业女性，将她的创业经验分享给更多的年轻人。李霞说，年轻人一定要做一件可以为下一代讲故事的精彩的事情。不同的年轻有不同的使命，但是年轻人就要拼事业，把年轻的精力全部释放在事业当中，用岁月做精彩的自己。

青年报记者 陈颖婕



渊博教育创始人李霞。

受访者 供图

寻找优秀、互补的合作伙伴

“要创业，首先要寻找优秀的合作伙伴。”在这一期的东方讲坛上，李霞分享了第一个观点，“这个优秀合作伙伴，不仅仅是在危险的时候，他可以救你，更重要的是让团队更为互补。也就是说，做任何事情首先要建立起团队，这也是创业所要做的第一件事情。”

回忆起二十多年前，从上海交通大学毕业后的李霞，在一家企业就职，她负责技术项目，她的大学同学则负责销售项目，所以平日里，他们一起做产品调试，互动交流得十分融洽。

在一次造访上海制造厂的

过程中，他们又遇见了一位专业、兴趣相投的同龄人。此后的交谈，让三人发现，既然大家都是学高压专业，既有技术也有市场，在此前提下，他们想不创业都难。所以，在1993年，三人决定，离开此前的企业，共同创办思源电气，如今企业规模已迅速扩大，并成功在国内主板上市。

拥有技术和市场是首要条件

在东方讲坛上，李霞和大家分享第二个创业要素：创业时拥有技术和市场是首要条件。“尤其是初次创业的时候，你一穷二白，可能什么都需要别人支持。所以如果没有技术和市场的资源，那么创业还是先缓一缓比较好。”

李霞认为，每一个创业者都承担了非常大的责任。对她而言，同样不例外。那时候，她的女儿处于10岁的关键性年龄，世界观正发生着改变。因此，在这个关键时刻，李霞做了一个非常重要的决定——她需要对自己孩子要承担更多的责任。

也正是因为这个决定，李霞在2007年为自己的人生发展做了整体方向的转变。他们全家做了移民加拿大的计划。而在为孩子进入加拿大公立学校的过程中，李霞发现世界上还有另外一种教育方式。它不同于国内的传统应试教育，而是培养孩子个性化的成长，学校会给每个孩子制定不同的发展规划，去寻

找孩子们的特点。所以李霞寻思着，是否可以在国内推广这种模式，让国内更多的孩子拥有这样的机会，获得这样好的教育资源。这也引发李霞有了第二次的创业念头，在2007年，她创办了渊博教育。

李霞说，她的每一次转变都是义无反顾的，这也是她的责任。李霞在创业转型过程中，也曾遇到过不少曲折，而这一切，都让她在创业的道路上，越战越勇，越走越宽广。

大学生创业应谨慎

有观众在现场提问：“作为一名大一的学生，现在只有创业的想法，但是还没有掌握技术，

在互联网发展迅速的今天，机会转瞬即逝，大学生应该是继续创业还是需要等待呢？”

对此，李霞表示，她并不支持大学生创业。“你可以先学习，可以关注创业，但是最好不要行动。”在大学生创业这件事上，李霞认为，大学生的责任是应该把书念好。“现在人们一直在说‘大众创业、万众创新’，并不是说所有的人都要活跃在这样的环境中，适合的人做适合的事情，有的人就适合做职业经理人，而大学生就是做好学生的工作，先要读好书。”

李霞表示，大学生创业一定要谨慎，不可以盲目跟风，当手中积累到了一定的人脉、技术资源，才能为成功创业打下根基。