

从阿里巴巴到百度,再到开创集团

IT界弄潮儿 周伯虎的创业路



▲周伯虎 ►山东开创集团
是年轻人的天下。



他,生性爱玩好动,却幸运进入大学之门。本是学校响当当的社交红人,却因为挂科多读了一年。南下“淘金”梦圆,却毅然放弃不菲收入回山东创业。十一年来,他的公司从无到有,从初创时的两个人到如今一千多人,从快速发展到膨胀式蜕变成山东最大的互联网公司,这一切都刻着他的印记。他是周伯虎,山东IT行业的领航人,书写着一段别样的励志人生。

本报记者 赵清华

大学挂科多读1年,毕业后南下“淘金”

周伯虎,山东开创集团创始人。上世纪七十年代末生于内蒙古,生性爱玩好动,从小热爱体育运动。1994年,年仅17岁的他参加高考,由于对自己的成绩并没有信心,甚至连高考志愿都是家人给填报的,最后竟然幸运地被山东理工大学机械专业录取。“太幸运了,当时全班70多个同学,只有9名考上大学,我就是其中之一。”

进入大学后的周伯虎虽然对自己所学的专业不感兴趣,但热衷于参加学校的活动,担任过系里的团委书记,当时在山东理工大学体育活动、社交活动中他是响当当的红人。但由于大学时没把心思用在学习上,导致很多课程成绩挂科。“大学本科一般都是4年,我却上了5年。”

五年后,周伯虎被学校分配到日照某工厂做车间工人,每月工资450元。与几个同学去日照实地考察之后,他发现那完全不是自己想要的工作。于是,生性不安分的周伯虎决定南下“淘金”。



没多久,周伯虎孤身一人来到浙江温州。完全陌生的街道和建筑,让周伯虎真正感觉到无依无靠的味道,为了省钱,他住在一个可以容纳十多人的大通铺。跑了七天的人才市场,都没有找到自己喜欢的工作。就在他心灰意冷想打道回府时,一个刚找到了满意工作的“室友”提醒了他:“我们好找工作,因为我们要求低,能养家糊口就行。你也别先挑工作,先在这儿立足脚跟再说吧!”

仔细琢磨后,周伯虎转变了思路,重新开始找工作。很快,他顺利地找到了一份网络推销工作,月薪800元,额外还有提成。后来也才知道,这份工作要求并不高,只要参加面试的都会留下。

这份工作对于擅长与人沟通的周伯虎来说绝非难事。没多久,他的业绩便名列公司前茅。“后来才知道,当时工作的公司,就是马云的大黄页网站的温州分公司。”因为业务出众,周伯虎又被深圳的一家大公司挖走。那家公司正是如今的阿里巴巴集团。

业务能手想念北方,回山东创业遇“非典”

“在阿里巴巴做销售,那时待遇是底薪3000元,再加上26%的提成。”周伯虎回忆道,当时的广告单价一般是30000元左右,拉来两个,一个月就能拿到18000元了。”实际上,由于业务能力比较强,他当时每个月到手的收入是四五万元。虽然有着不菲的收入,但一直不习惯在南方生活的周伯虎开始想念北方了。

2002年夏,周伯虎辞去在阿里巴巴的工作,回到山东。虽有三年工作经验,但再次找工作还是没有像周伯虎想象的那样顺利。由于当时山东互联网行业发展水平较低,仅有的几家互联网公司,工资待遇都不能满足他。重返山东的半年里,周伯虎一直处于失业状态,“最后真的没办法了,我只能自己创业。”

第二年春天,周伯虎成立开创互联网有限公司,公司基于互联网的企业服务,为企业建立网站和简单的网络推广。公司最初就设在济南市历城区花园小区住宅楼里一间不足10平方米的小房间里。周伯虎笑着说:“这是

受马云的企业文化影响,马云新成立的小公司都是两三个人在住宅楼里办公的。当然,那里房租便宜也是很重要的原因。”

当时,山东互联网行业处于发展初期,互联网公司并不多,无法满足市场需求。在这种供不应求的状态下,经验丰富的周伯虎一个人拉客户跑业务,“很辛苦但很有干劲。”

两个月后,眼看着公司马上步入正轨,但一场席卷世界的瘟疫——“非典”让公司大伤元气。

面对残酷的“非典”,公司所有业务员都靠打电话联系业务。周伯虎等不了,他苦苦思考如何才能为公司在这个非常时期里找到出路,后来他发现“搜索引擎”也能带来商机。接下来,公司的业务不仅局限在网络基础建设上,还充分利用网络进行市场营销,向高端网络营销企业转型。2003年6月,周伯虎与新浪进行合作,利用新浪的网络销售平台,帮助客户进行网络营销。这是公司在“非典”发生之后做出的重要转型。

租写字楼扩公司规模,卖房借贷给员工发工资

2003年9月,周伯虎加盟百度,营销百度的产品。公司从为百度做低级别的代理到后来成为核心合作伙伴“济南地区总代理”,时间跨度只有1个月零11天的时间。像这样一个成立不久、员工数量少以及公司规模小的公司,能做百度的地区总代理几乎是不可能的,但是,周伯虎却将它变成现实。对此,有人说,他是一个成功的销售者,他依靠自己的真诚和朴实打动了百度;也有人说,他也是一个成功的决策者,他依靠敏锐的观察力果断地出击百度。

对于周伯虎来说,2005年是自己创业路上最难忘的一年。

为了应对百度总部对代理公司提出的“摒弃‘小作坊理念’,扩大企业规

模”新要求,2005年5月,“在员工们的惊呼中”,周伯虎果断租下玉泉森信大酒店的一整层,800平方米,办公人员由三五十人扩充到了200人。

虽公司运转正常,但扩大规模如此迅猛也已超负担。从成立公司周伯虎就给自己立下规矩:绝不拖欠员工一分钱的工资。在公司资金不足以运转的时候,他卖掉了山大路附近的一套房子,又借了10万元高利贷给员工发工资。

2005年8月,随着百度在纳斯达克上市,周伯虎的公司业务开始爆发。三年后,山东省内各类互联网公司出现百花争艳的局面,周伯虎的山东开创集团名副其实地成为山东最大互联网公司,这也实现了他最初的梦想——要做就做山东最大的互联网公司。

成功路上继续创业,艰辛走来不忘回馈社会

谈到近年来自己的创业路时,周伯虎用“平稳发展”四个字来形容。在创业成功之后,继续不断创业也成为他对于自己和新公司的新要求。于是,今年,公司推出一个名叫“指动生活”的新产品。

据周伯虎介绍,“指动生活”是一个定位精准,以小博大,以C2B驱动的营销平台,主打商品团购和本地化服务。不管衣食住行,还是吃喝玩乐,无论是食品、家居,日用百货,还是奢侈品,你想到的,想不到的,应有尽有。“指动生活”不仅具备普通团购网站所有的功能,更有一些服务商家与消费者的创新功能。其集团购、外卖、商业WIFI、购物、商圈、社区O2O于一体,已然成为山东省最大的生活服务类平台。近期,为了进一步推广“指动生活”,还掏了几百万元冠名即将举行的“中国好声音济南演唱会”。

从一个人闯荡摸索,到如今有着成

千人的工作团队,周伯虎深知年轻人创业的不易。2013年,周伯虎成立“创”基金,鼓励和扶持青年创业。在此之前,周伯虎还成立了“善”基金,为公司员工的父母每个月发送一张汇款单和一封信。

目前为止,山东开创集团向社会捐款累计1000多万。对此,周伯虎说:“公司刚成立时,我们内部会对一些困难员工进行捐助。”后来随着公司规模壮大,有了一定积蓄,他们开始关注留守儿童,再后来捐赠希望小学,近几年转向资助贫困大学生,并会向他们派发“开学红包”。

“一个有爱心的公司,才能增加员工对公司的信任度。”为公益,周伯虎慷慨解囊,他希望通过自己的行为,让员工参与进来。他积极与其他企业合作参与公益,更希望通过自己企业带动更多的大企业做公益,让更多的人参与进来,让社会的正能量影响到最大化。

手记

感受企业文化嗅到“马云味”

把时间拨回到周伯虎南下闯荡那几年,或许你会发现,当时业务能力很强的他,亦深受马云企业文化影响。于是,后来,从创业时期的办公选址,抑或是公司成立后马上建起的规章制度,都有马云的味道。

当记者随前台招待走进山东开创集团,眼前全是清一色的年轻人,他们齐刷刷坐在电脑面前,盯着屏幕或手拿电话,忙着手头的事儿。墙上贴着每个人的业务积分表,黑色的图框,红色的笔迹,不禁让人感觉到回到教室的感觉。柱子上的“济南四师·八荣八耻”、垃圾桶旁的心形温馨提示,似乎都在向记者诉说着公司的管理法宝。

周伯虎话说,“我们是一个年轻的团队,90后占三分之一还多,80后是

我们的核心力量。”对于如何管理好公司,他一直强调:“小公司靠感情留住员工。”在公司成立初期,他做到了。当公司发展 to 一定规模,他仍旧坚持在做。

周伯虎说集团有这样三句话:领导是有情的,管理是无情的,制度是绝情的。这也是他们实行的人性化管理模式。

2013年2月,在济南的索菲特五星级大酒店,周伯虎为公司举办了十周年庆典。庆典上不仅为集团优秀员工颁奖,也为那些已经离开公司但在社会上表现优秀的员工颁了奖。“就想让员工们真真切切地感受到公司对他们的感情,不仅仅是工作与工资的关系。”