



## 16岁创业,大学辍学皆因“网”

“我只是一个普通的人,并不是所谓的天才。”接受采访之初,徐瑞明向记者表明了自己的“立场”。1988年,徐瑞明出生在一个普通的工薪家庭,生活条件还算不错,父母也很注重培养他的兴趣爱好。11岁时,父母以“开拓孩子眼界”为名,给他买了一台计算机,这在当时算得上是稀有物件。

计算机的到来,让徐瑞明对众多新技术产生好奇。“在游戏中,有时一出场就被KO了,这背后肯定有人在操作;看到Flash小动画很有意思,我就想自己怎么能做出来……”十四五岁时,他开始思考这些问题。当时,没有任何知识储备的他,开始了大胆尝试:搭建服务器。跟做Flash动画一样,他没求助任何专业人士,

而是仅利用网络来查询其中的制作原理和步骤,自始至终一个人完成。在兴趣引领下,他很快掌握了3种编程语言。

16岁时,他给家附近的一个网吧推销了一个网站Flash片头,一个游戏服务器。看到效果后,网吧老板很满意,支付给徐瑞明500元现金后,又做出今后在他的网吧徐瑞明可以免费上网的承诺。“这哪是让我免费玩呀?就是想让我给他做网站后期维护。”

赢得人生首桶金的徐瑞明,认识到掌握一门网络技术是件很有意义的事情,而且,他很看好互联网市场,这也间接促使2004年刚进大学校园不久的徐瑞明选择了辍学,“那时候,一门心思扑在研究互联网上,时间真是不够用。”

## 起落坎坷,立志做IT行业“小强”

大学辍学后,17岁的徐瑞明甩开膀子做事。从网上召集了4个程序爱好者,组建了网络工作室。发传单、跑客户、谈业务、写代码,看似枯燥的工作却让他们忙得不亦乐乎。

2005年,看好互联网市场的徐瑞明盯准商机,收购了一家经营不善的广告公司。在他的管理下,该公司运营日见好转,一年的营业额就达到200多万元。2007年上半年,徐瑞明的公司被国外一家投资机构看中,改组成了BVI结构,并在美国纳斯达克上市。上市股票价格一路飙升,“当时,什么都不用干都可‘日进斗金’。”

2007年初,美国遭遇经济危机,再加上不熟悉国外上市公司的操作规则等,上市不足半年,徐瑞明持股价值连续猛跌。“1500万股股票,眼巴巴成了垃圾股。”也正是那时,他决定用最后的资金“东山再起”。

调整方向后,徐瑞明选择

投资域名,成立山东机客网络技术有限公司。“当时,中国移动推出了‘15x’的手机号,就想做点与手机有关的事……”关注点转移到手机用户的徐瑞明开始开发新项目,“主要为手机游戏和应用商提供代扣费业务,实现利润分成方式,盈利可观。”2010年时,他的公司营业额已超过千万元。

为准确投放,徐瑞明的公司购买了两份市场调研报告。报告指出,当时国内的手机用户有5亿多,诺基亚的用户约占2亿。“看到诺基亚的广大市场,我们开始着手投放游戏应用,进行大量的出厂预装。”后来,苹果手机入行,安卓系统发布,塞班系统顷刻间消失,可那时徐瑞明的仓库里还有两三千万部预装完毕的手机,“我们投资三千多万元,把游戏应用安装上,却发现手机用户把我们抛弃了。”他叹了口气,接着说,面对打击他只能硬着头皮做转型。

## 跻身《福布斯》,获称“山东小盖茨”

重创之下,公司的运营还是需要投资商的支持。鉴于“2006年那次被外国投资商玩坏了”的经历,徐瑞明这次没有选择“美元”,而是选择了“人民币”。山东机客网络技术有限公司获得达晨投资基金、华鼎资本、中润涌信等联合注资2200万元,公司被估值1.5亿元,3年多时间升值了近40倍。

当被问及如何吸引投资时,徐瑞明表示,主要靠成熟的产品和良好的运营模式。“当然,这离不开优秀的团队和先进的技术,尤其是人才作为企业生产中最活跃的要素,成为机客网最重要的资源和核心竞争力。”

2012年,机客网忍痛割掉了塞班时代遗留的各种包袱,开始全面向新型移动互联网

领域转型,推出了“机客云助手”等手机管理软件方面的产品。也正是这一年,年仅24岁的徐瑞明以5.1亿元身家,跻身《福布斯》中文版首度推出的“中美30位30岁以下创业者”名单,他成为仅次于季逸超的第二年轻的企业家。一时间,“山东小盖茨”荣登《福布斯》榜单的消息被各家媒体竞相转载,镁光灯下的他并没有陶醉,并始终坚持自己的信念。“抓住互联网的大好时机,将事业做出个样子来!”

目前,机客公司已成长为国内最大手机应用内容提供商。机客网应用商店目前拥有超过80万种各类手机应用资源,而且在以每天1千余款的速度增加,机客网拥有注册用户480多万。

## 为年轻人圆梦,打造免费创业平台

徐瑞明创业十余年一直在调整自己的方向,从组建工作室到成立公司,到设立子公司,一直到建立集团,目前,其集团旗下不仅有7家科技网络公司,还有置业公司、金融公司等其它5家公司。徐瑞明现阶段的工作主要用力点是机客网络技术有限公司上市和开展“众创空间”的平台建设。

作为一名少有所成的青年创业者,徐瑞明一直很关注年轻群体的创业。现在,电商已经崛起,微商这个“小本买卖”吸引了很多年轻人。似乎在一夜之间便诞生了无数的微商小分队,但有些人因缺乏必要的培训,摸不清消费者的心理需求,不仅没有从创业中赚到金子,反倒搭上了大把的时间和精力,创业也就变得有始无终。面对这种情况,徐瑞明思考如何利用已有的网络资源帮扶年轻

人实现创业梦想。2014年,徐瑞明借鉴了TechShop、Fab Lab、Makerspace、深圳的柴火创客空间等国内外几家创客空间的经营理念,开始着手建立服务青年人创业的平台——“众创空间”。

“助推创业梦不仅是提供资金这么简单”,众创空间为青年创业者提供的服务包括微电商技术、网络营销等专业知识培训,产品、资金、渠道以及办公场所等等。“我们‘众创空间’主要是为渴望创业的年轻人提供一个平台,他们不需要任何资金注入,只需要填一张报名表,通过审核后就可以加入。”众创空间的主要负责人张蓉说。根据徐瑞明的规划,众创空间旨在吸引更多的年轻人参与进来,临沂市作为全国的第一个试点,如果工作开展顺利的话,将进行全国推广。

# 机客帝国的「游戏人生」

85后「山东小盖茨」徐瑞明:



在山东临沂经济技术开发区,有个名叫科技鑫城的青年创业园,该项目的开发者名叫徐瑞明,一个年仅27岁却坐拥数亿身家,有着11年创业史的新锐企业家。

24岁时,他以5.1亿元身家登上了《福布斯》中文版首度推出的“中美30位30岁以下创业者”名单,成为媒体关注的焦点;如今,他已成为拥有12家子公司的超级CEO,这也难怪IT业内人士毫不吝啬地把“山东小盖茨”和“网络小巨人”之类的头衔冠于他。此外,他还是媒体眼中的“山东最迷人‘高富帅’”。

本报记者 赵清华

对话

## 创业要趁早 将兴趣变成事业

记者:对很多大学毕业生来说,选个专业对口的职业比较困难,像你这样,把兴趣转化成创业方向是不是难上加难?

徐瑞明:在创业的路上,把一种爱好,或者说所谓的瘾转变成动力,往往是需要一个过程的,我自己也从这个过程的转变当中得到了很大的提升。比如说从原来玩一款网络游戏到后来开发一款网络游戏,再后来成功运营一款网络游戏,这中间,我花费了十年时间。

记者:你并非科班出身,甚至没念完大学,但如今却在行业内做得比较成功,你怎么看待这件事情?

徐瑞明:这主要与我选择的行业有关。因为互联网就是一个高速运转的行业,快到永远都没有教科书供人参考。而我作为一个凭兴趣闯入IT界的年轻人,就是在一次次的试错之后,才摸索成功的。这并不是说学习没有用,学习还是有用的,我也学习,只是需要什么,我就学什么。

记者:作为一个85后新锐企业家,如何管理公司里那群有思想的年轻人?

徐瑞明:人不是管出来的。在我们公司,年轻人都有强烈的参与感,原因就在于我们公司制定了诱人的激励机制,比如说薪资转股份等等。其实,我和我的团队不是老板与职工的关系,更像是一群创业者共同创业的关系,所以,我不是一个人在战斗,而是我们一群人在战斗。

记者:作为一个服务年轻创业者的平台,众创空间的存在还有其他的意义吗?

徐瑞明:说到意义,其初衷就是为了缓解大学生就业压力、帮扶年轻人解决创业难题,利用我们的有利条件免费为创业者提供便利,这本来就是一件利国利民的好事。所以,做这个事情,地方政府和年轻人都是很欢迎的。当然,我们也会通过品牌推广来获取一定利润。

记者:结合自己的创业经历,你对年轻创业者有什么建议?

徐瑞明:我感觉,创业第一就是要趁早,年轻人比年长者更具活力,也更灵活,他们管理公司更能符合时代潮流,所以创业没有必要等。17岁时我想成立公司却没能达到法定法人的年龄要求,从这点来看,我感觉法律需要跟上时代步伐,并做出相应调整。