

被自己公司“开除”的这位宁大毕业生 在400多万头牛羊身上找到蓝海

见习记者 史旻

“生命中最伟大的光辉不在于永不坠落，而是坠落后总能再度升起。我欣赏这种有弹性的生命状态，快乐地经历风雨，笑对人生。”

每一次读到曼德拉在他的《漫漫自由路》一书中的这句话，徐鹏华都有不同的感受。

现在是宁波尚观信息科技有限公司董事长的徐鹏华在创业路上曾历经多次失败，而每一次失败之后，他都“触底反弹”般弹得更高。

在10月27日举行的东南商报第35期创业分享会上，这位宁波大学毕业的创业者毫无保留地谈起了历次失败中给他的教训，也分享了他的创业方法论。

宁波大学毕业生中不乏优秀的创业者，“宁波创业圈”就曾邀请宁大学子徐涛分享过他的创业故事《6年牵手百余家金融机构，打造了“超级账户”，宁波金融IT独角兽是怎样炼成的？》。他们在风华正茂的年纪成为市场经济的弄潮儿，饱尝了创业的艰辛，经历了风雨的洗礼，他们勇立潮头，不断实现对自我的超越。



好项目源于生活

徐鹏华在大三时就开始创业，为此不惜放弃了考研的机会，也放弃了月薪上万的工作机会，以全系第一的成绩休学创业，相继创立哦洗衣、优询科技、宁波尚观信息科技有限公司和浙江征星智能科技有限公司……

得失成败总在心，讲起他的创业方法论时，徐鹏华亮出了很多干货。“创业项目突破于科技，成就于客户。”他深有感受地说，好项目都源于生活，不是说生活的某个方面，而是创始人的生活。创业者要对这个领域有充分的了解才能避免入坑。

“我一头闯进干洗行业时，2万元的干洗设备花了10万元，原因还是对行业洞察不够。”徐鹏华说。

他认为，单纯靠商业模式会有很大的压力，因为商业模式可以复制，如他曾经创办了宁波第一个互联网干洗项目，但后来一家互联网公司推出了1元钱洗一袋衣的促销后，他好不容易培养起来的用户就被对方轻松收割了。

当下，很多“独角兽”企业并非胜在核心技术，而是商业模式的创新，而这种商业模式往往可以复制，只不过看谁先做到一定规模。

因此，创业者要追求项目的科技含量。如神州专车不太烧钱，开通3个月就实现盈利，原因是它的智能派车系统非常强大，通过大数据可以判断车子下一个时段要在哪里等客，充分提高了车辆的运营效率。它还以机场、高端的月子中心为主要候车地，极大地降低了运营成本。

徐鹏华说，他公司通过技术攻关使每个芯片的成本下降了0.2元，但就是这看似不起眼的0.2元，使企业在市场上获得了竞争优势。

“所谓成就于客户，是指要考虑有没有极大地提升客户体验，降低成本。”徐鹏华说。

股权结构至关重要

分享中，徐鹏华坦言了他在2015年被自己的公司“开除”的经历。

公司创办之初，徐鹏华没有过多地考虑股权问题，他大方地让4位股东平分了公司的股份，导致在关键时刻缺乏话语权，反而被踢出局。

这事给了他沉痛的教训，心情沉重的他一度失去信心，在反省之后，他才以归零的心态重新出发。

“创业就是和对的人一起做对的事情。”徐鹏华说。

尽管痛苦的经历刻骨铭心，但在分享时他漫不经心的样子让人感觉似乎是在讲述别人的故事。被自己的公司“开除”也让他意识到股权结构对企业来说是多么重要，创业从某个意义上讲就是为了股权而创业。

“公司一定要建立激励机制，也就是分配股权，找到合伙人后一定要说清责任权利。”

徐鹏华说，在股权设置上，要让合伙人感觉到有一种共同奋斗，天塌下来一起顶着的主人意识、拥有者意识，而不是打工者意识。股权设计是一个复杂的系统。

初恋时我们不懂爱情，创业时我们不懂股权。如果说股东构成是创业大厦的玻璃穹顶，很好看，很壮观的话，股权结构才是支撑大厦的钢筋结构。真正凝聚创业公司的不是友谊与誓约，不是兄弟与朋友，而是公平、合理，能够调节的股权利益结构。

上过当吃过亏，徐鹏华变得更加谨慎，但却没有“一朝被蛇咬，十年怕井绳”的心理。他认为，一个人是做不成事情的，创业者一定要有左臂右膀，寻找可以互补的合伙人后用梦想去打动他。

交流互动 “用户投诉我是好事情”

互动环节也分外精彩，一位从事互联网行业的创业者问他从陌生行业进入互联网行业应该注意哪些问题，也有创业者问他如何对待客户的投诉？

“要鼓励用户来投诉我。”徐鹏华此话一出，引起一片惊诧。徐鹏华却不急不慢地解释说：“如果客户不投诉到公司，他就会去其他地方讲公司和产品的坏话。给客户一个很好的投诉渠道非常重要。遇到投诉，要首先说‘很抱歉，我们的给你造成了不便。’”

“你在创业路上除了有被踢出局的经历外，还有没有其他教训让我们吸取的呢？”

“当然有。”徐鹏华举了一个恶性竞争和商业欺诈的例子。“有一个竞争对手，不告我们公司外观侵权，只告我们的客户外观侵权。目的是让客户烦，取消跟我们的合作。”徐鹏华说。

还有一次是：一家公司在收货后以“货物没有甲方验收合格单”为由拒不支付20万元货物的尾款。

“经验很重要，企业规范流程也很重要。”徐鹏华说。

不管是创业失败还是商业陷阱，每一次对创业的完整复盘总会给创业者以养料。失败是一个过程，并非最终的结果；是一个阶段，而非全部。徐鹏华说，成功很重要，但创业过程中得到的个人成长与心性的提高也极富价值。

现在，他的公司进入了芯片行业，已经走上了发展的快车道，公司自主开发的专门针对于畜牧业的物联网管理系统在新疆已获得应用，累计管理牛羊达400多万头。

而芯片只是他的切入点，徐鹏华这位无惧挫败的创业者，瞄准的是大数据这片蓝海，这将是企业未来不可复制的资源，其市场前景非常广阔。