



江南春： 有宁波人的商业基因 经商是骨子里的选择

记者 王婧

1

“经商是骨子里的选择”

江南春，祖籍宁波，1973年出生于上海。

很长一段时间，人们对他颇具诗意的名字，甚至他的家庭文化背景充满了好奇。但江南春给出的答案却要朴素得多：“我姓江，出生于春天，家又朝南，所以叫江南春。”

江南春的家庭背景其实也很普通。父亲是一名财务会计，母亲是个体户。像多数家庭一样，从幼年起，父母便对他寄托了许多的冀望和期待，“争取考个好大学，毕业后找个好工作。”

不过，“江南春”这个名字似乎从小就给他埋下了文学的种子。1991年，江南春被保送进入华东师范大学中文系就读。

进入大学校园，酷爱文学的他梦想成为海子那样的诗人。不久之后，他被推选为华师大夏雨诗社的社长。

那时的江南春，俨然沉醉在校园诗人的浪漫和理想之中。

然而，当时间的车轮驶进1992年，改革开放的春风荡涤大地，让不少年轻人心旌摇曳。

当时正在念大二的江南春像很多大学生一样，也想在时代大潮中扑腾起浪花。于是，他凭借着良好的文学功底，开始涉足广告业。

至今，他还清晰地记得1992年的一天。

那天早上7点多，他从华师大出发，骑了近5个小时的自行车，赶到松江去见一家公司的大老板。满脸汗水的他站在酒店会议室门前等了一个半小时。会议结束，这位老板和江南春只谈了15分钟，就叫他回去。

当时，他并没有抱怨自己花了那么多努力，客户只给了他15分钟，反而认为人家堂堂董事长能接见15分钟，已经很给面子了。

凭着这种热情和认真执着的态度，在大学期间，江南春成立了自己的广告公司，开启了创业人生。

“我应该是继承了老家宁波人的商业血液，经商是骨子里的选择。”江南春说。

2

赴美上市，走向国际舞台

1995年，江南春的广告公司营业收入做到了500万元左右。1996年，他又把公司资源全面铺向迅速崛起的IT领域，拿下了上海大部分的IT广告。

这样看似一帆风顺的日子一直持续到2001年。

那一年，互联网泡沫破灭，IT市场大受影响，广告客户也因此尽数消失。为了维持公司的运转，江南春甚至接起了餐厅的小广告。

尽管当年公司并没有亏损，却让江南春第一次对自己的职业产生了深刻的怀疑。他慢慢意识到：自己过去从事的广告代理，是整个产业链中最难赚钱、竞争最激烈的环节。

“为什么不跳到产业的战略层面上，去做一些更有前途的事情呢？”那时，好友陈天桥的一番话触发他有了转型的念头。

2002年，公司的经营逐渐步入正轨，江南春的生活表面上又恢复了平静，但内心却愈加焦虑和挣扎。“我知道必须再去拼一把，否则年纪大了以后一定会后悔。”

江南春开始寻找一种新的产业模式，思考如何打造一个新媒体。

那时，他发现到处都在造楼，到处都是工地，中国的城市化改造热火朝天。

“城市化会给人带来什么改变呢？”江南春想到的是，随着无数栋楼宇拔地而起，城市中的绝大部分人需要乘坐电梯，需要在生活、工作、娱乐等不同场景中切换。

就这样，电梯媒体的创意在他的观察和思考中应运而生。2003年，江南春决定重新出发，在上海创立了分众传媒，回到了创业的最初状态。

公司成立后，只有10多个人，他们每天扛着机器出去找项目，在上海、北京开始“扫楼”。“当时没有人知道电梯媒体在中国到底靠不靠谱，但我们满怀热情和坚定。”江南春说，那一年的春天，SARS在国内蔓延，许多人很焦虑，很恐惧，而他们却每天聚在一起，讨论至深夜，似乎都没有感受到SARS的存在，“我想，当一群人特别投入地在做一件事情的时候，可能心里是无所畏惧的。”

2005年7月13日，是一个值得分众特别铭记的日子。那一天，成立仅2年的分众传媒成功登陆纳斯达克，成为第一只在美国上市的中国纯广告传媒股。

“至今我依然清晰地记得，我在上市发言时，内心是多么自豪和激动，我觉得那一刻代表中国企业越来越多地走向了国际舞台。”

“整个冬天，我坐在门槛上/ 饮水、取暖，看花朵如何动情/ 阳光如何落在别人的肩头……”

这是分众传媒创始人江南春写的诗。正如名字般充满诗意，江南春曾经是一名浪漫的诗人，但后来成了一名商人。

“我应该是继承了老家宁波人的商业血液，经商是骨子里的选择。”江南春说。

16年前，江南春创立分众后，最大的目标是成为中国最具影响力的广告传媒，如今已是全球最大的电梯及影院媒体集团。

一路走来，商海沉浮，江南春经历过巅峰，也跌入过低谷。

大起大落，给了他怎样的人生感悟？又让他有了怎样的商业思维？

“赌对不变，应对万变。”江南春说，这是他的商道，也是分众传媒不断创造一个又一个奇迹的不二法则。