周桐宇:創業從掃街開始

爬煙囪的上海女人

讓人驚異的是，1994年20多歲的周桐宇隻身下海時，除了年輕美貌、復旦文憑和一顆爭強好勝不甘人後的心，她幾乎一無所有！——沒有資金，沒有專業背景，沒有親朋好友支持，甚至沒有她準備從事的那個行業一點點的人脈關係。

然後，不到兩年，她的公司竟已成長爲華東地區最大的IT分銷商。

從4個人的電腦銷售公司，到中國IT行業十強分銷商第4名；從沒有本錢賒貨起家，到年營業額超過30億元人民幣；從擠公共汽車尋找客戶到連續三年雄踞上海民營企業百強前5名。這一切，周桐宇只用了10年時間。10年間，周桐宇從一個普通女子成長爲IBM、DEC、蘋果、惠普、康柏的中國總代理，中國IT渠道精英；10年間，周桐宇還看到了刀光劍影，看到了競爭對手一個接一個倒下……

性格即命運

“站在街上抬頭仰望，滿眼皆是繁茂翠綠的梧桐樹，活力、鋪張，又帶著一點陽光灑落後的空闊和寂寥。”周桐宇創業之初的上海街頭景象，已深深留在了她的記憶中。那時她每天身著職業套裝，在斑駁的梧桐樹蔭裏擠上公共汽車，一個站一個站地去“掃街”，推銷自己賒來的20台手提電腦。

那時，周桐宇心裏藏著一個強烈的期待：“一定要做一個優秀的人！”這種期待從童年時就進入了她的生活，並影響了她的一生。

小時候，父母在北京，周桐宇跟著奶奶長大，祖孫倆生活清苦。必須自立自強的現實磨礪，讓她自小就學會了精打細算巧安排，什麼樣的事得自己做，什麼樣的事需要請鄰居幫忙。別人幫了忙，找到合適的機會就要表達謝意——這些都要察言觀色。小小的桐宇眉清目秀，善解人意，漸漸變成了“人精”。

今天，記者面前的周桐宇，笑言追求完美是處女座的特質。其實認真追溯起來，她在少年生活中培養成的聰明伶俐、交際能力、熱愛集體生活、感恩圖報、不甘人後事事追求第一、事事要自己爭氣的好品質，才是塑造她非凡未來的命運之手。她說：“一個人養成了好性格，就會有好的習慣，就一定會有好命運。”

轉眼到了1993年，復旦大學經濟系畢業的周桐宇，當過學生會主席，有了數年工作經歷，拍過幾部電視劇，她已經有足夠大的膽識獨闖世界。但就在她夢想編織屬於自己的精彩之時，命運卻翻雲覆雨——留學美國，卻因奶奶病重中途放棄；開美容院，卻因資金不繼終成泡影；應聘外企，卻陰差陽錯煙消雲散……

從來只是習慣成功敲門的周桐宇突然遭遇了一連串的挫敗，人生惶然失措，驕傲隨風飄落。這時她意識到，接二連三的挫折意味著天上再也不會掉下餡餅，她咬咬牙，鼓勵自己堅持住那顆年少輕狂的心。1994年，電腦市場在中國勃興，蛋糕日益龐大，難得一見的手提電腦更是暴利誘人。周桐宇心一橫，找了4個志同道合的夥伴決心賣手提電腦去，“從此只爲自己幹”！她成立了一個叫威達的小公司，4個窮人沒有本錢，好不容易托人賒來20台IBM手提電腦。

賒貨有賬期，20台電腦，30天結賬，賣不完就得乖乖關門走人。

滑县，窗外茂名路上的梧桐樹枝繁葉茂。周桐宇在窄窄的行軍床上睜開眼睛，望著牆角的20台電腦，她有點茫然，有點發懵。從來沒做過生意，更沒銷售經驗，沒有資金，沒有技術，沒有客戶，沒有宣傳……這些貨怎樣才能賣掉？

生意就是一針見血

她知道，上海所有像她一樣的二級經銷商都在做終端，每台幾千元的暴利（2～3萬元/台的終端價）實在誘人，那些公司都是一台一臺地賣，一點一點地磨，談成一單就狠賺一筆，因爲上海市場奇大無比，總有人願意買高價。但高價賣得實在慢，自己這樣做無異於等死。怎樣才能在30天內把貨賣完？周桐宇頓悟，決心獨闢蹊徑：“低價沖市場，每台只要有500元的利潤，我們就殺手。一邊做終端客戶，同時把貨批發給那些賣高價的經銷商。”

沒有終端門市，更沒人力物力財力和時間去開發終端客戶，這部分市場只能作爲次要市場，重點市場是經銷商。第一，經銷商都在那兒明擺著，找到他們易如反掌；第二，經銷商需要貨量大而快，內行交易簡潔乾脆；第三，自己能拿到最新最快的貨，在別的經銷商拿到新貨之前，打時間差，把貨賣給他們；第四，快速周轉正好符合了IT產品更新換代快的特點。

一個字，快！這正是自己的命門所在

在高額利潤和快速周轉之間，學經濟的周桐宇本能地選擇了低價快速周轉，這正好符合了生意最本質的道理。“做生意就是要快，哪有時間去軟磨硬纏，優柔寡斷？創業之初更不需要複雜曠噪的經營理念和事業理想，所以我第一單生意的全部內涵只是——用體力和腦力，把東西快速賣出去。”

策略既定，夥伴們馬上找來上海黃頁，將上面所有的電腦銷售公司找出來，畫了一張最便捷的公交路線圖。

然後每天早晨，漂亮的周桐宇穿著漂亮的職業套裝，在四五月份上海春風蕩漾的翠綠陽光下，擠上公共汽車，沿著線路圖一個公司接一個公司去“掃街”，去敲開別人的門。“我只需要聊一聊，不管對方是經理還是業務員出面，我都能迅速讓對方瞭解我，讓我瞭解他們。因爲我的形象和講通能力，對方總會覺得這是一個良好的開端。後來我發現，只要‘掃’足夠多的街，只要把足夠多的信息傳遞給對方，就是成功。”

上午“掃街”，下午回公司電話回訪，晚上一邊吃方便麵，周桐宇一邊發揮個人特長煽情演說，爲夥伴們描繪美好藍圖。小公司，員工太容易洩氣，必須讓他們每天晚上激情澎湃地回家，第二天好接著衝鋒陷陣。

——不到30天，掃過100多家公司之後，20台電腦賣完了！

然後是第二批貨，第三批貨……已經不再爲生存而惶恐的周桐宇，有了更好的心情穿上漂亮套裝出門。她知道，愛美的更深一層含義，是尊重自己見到的每一個人，是對自己有更多的期待。此時她在業內已經小有名氣，但同行忽慰的潮水傾瀉而來，所有的競爭對手都斥責她低價搅局，破壞了大家大杯分羹的遊戲規則。周桐宇啞然一笑：“重要的是我生存下來了。”

周桐宇對夥伴說，這些競爭對手終究會被淘汰。

因爲她知道有一個波特理論：新產品的市場規律猶如一條拋物線，上升期可獲取高額利潤，但拋物線到達頂部之後就會下滑進入微利階段。當大多數企業採取上升期做高額利潤的市場策略之後，市場必然在某個時期快速進入微利階段。關鍵是，此時已經習慣了做高額利潤市場策略的企業，往往船大難以調頭，必然不能適應低價競爭的市場形勢，最終在殘酷的競爭中元氣大傷或者死掉。

事實如此，10年後周桐宇成爲行業翹楚之時，當年幾十家競爭對手只有一家還活著。

明白了未來趨勢，現在就得更加努力。每次一走上繁華熱鬧、活力四射的大街，她都會覺得渾身有使不完的勁兒，覺得自己每一個細胞都在膨脹、在大口呼吸新鮮空氣。上海的天空飄著金錢，地上長著黃金，這個熱氣騰騰的國際大都市完全就是財富的搖籃——所以周桐宇無論怎樣加快速度，業務都會像影子一樣跟上來。到1995年底，創業不到兩年，她經手的TI、AST手提電腦，每月出貨量達到了70～80台以上，年銷售額迅速躍升到了2000多萬元！

又一個夏天過去了，秋意開始濃烈，窗外梧桐樹葉從翠綠變成金黃。愛在公交車上偷聞自我回顧的周桐宇，有一次猛然意識到：自己一開始就掌握了的快速周轉環節，其實是將公司快速做大的最關鍵的要素，所以出貨量才這麼大；而且她還驚喜地發現，大出貨量已經使自己變成了一家非常適合做總代理的公司！

爲什麼不做成大公司？爲什麼不爭取做總代理？！

生活和生意到了這個份上，只需要一針見血，水落石出。

但周桐宇始終有一種危機感。

爲了在這場與男人的戰爭中不被消滅，周桐宇身上各種優秀品質和潛力一下被激發出來。她不斷追問“我能做什麼，我怎樣才能做得更好”，她心裏很明白，“二級經銷商如果三年沒出頭，就沒有希望做大了”，所以她唯一的出路是，向上，超越所有小富即安的競爭對手，迅速做大，做第一的全國總代理！雖然創業僅兩年，但2000多萬元的二級銷售奇跡，就是自己非凡實力的證明。

1996年初，周桐宇找到了正打算開拓中國市場的美國DEC電腦公司，雙方一拍即合。

DEC願意讓周桐宇做中國區總代理的理由，一是周桐宇和她的團隊素質超群；二是專業做手提電腦；三是威達公司雖小卻有極強的成長潛力，會全力以赴做大DEC，與DEC共同成長；四是有超強的鋪貨能力，產品幾乎可以一夜間進入上海所有的終端市場。

其間，有一個小插曲：總代理簽約儀式那天，小小的威達公司竟湊不夠出席儀式的人數，周桐宇急了，靈機應變把家裏所有親戚朋友請來湊數，假扮自己的代理商，個個西裝革履，舉著酒杯，忍著不笑……時至今日，DEC的人看到周桐宇，還會以此拿她取樂。

一日之內，天上人間。身份不一樣了，感覺不一樣了，整個人仿佛脫胎換骨，每日要思考的是軍國大計。但是站得高才發現腳下搖晃根基不牢，站得高才發現展翅時羽翼還不夠豐滿，所幸爲了迅速打開中國市場，DEC對周桐宇和威達的員工進行了品牌經營的全方面培訓。此時，從未全盤操作大品牌推廣的周桐宇仿佛推開了一道神奇的大門，眼前豁然開朗！天性好學的她像海綿一樣瘋狂地吸收著國際大企業的操作經驗。

——她學到了大廠商是怎樣進行生產運營的，市場是怎樣通盤策劃的，銷售部門是怎樣運作的，商務部門是怎樣與自己下訂單的，戰略規劃部門是怎樣與客戶談明年的市場規劃的……周桐宇這才知道，什麼樣的企業才是大企業，大企業怎樣進行全盤運作；周桐宇這才知道，自己做營銷代理，還有更多的細節尚待完善。

此時周桐宇才體會到，自己眞的是上了一個臺階。

“就這樣，一旦成爲總代理，我就成爲國際大企業一部分。我一邊向大企業學習國際經驗，一邊結合中國本土進行實踐，一有問題馬上又學。短短幾年內，我就成長爲一家成熟的具有國際視野的公司。”

1996年底，創業僅兩年的周桐宇成爲華東地區最大的IT分銷商。

也是1996年底，全球最偉大的企業之一——IBM，“咄咄咄”敲開了周桐宇的大門。

“做IBM的中國總代理？！”周桐宇有點頭暈，激動得心都快從嗓子眼裏跳出來了，“爲什麼會選到我？”IBM解釋說，已有的幾家中國區總代理都集中在北京，那裏的政治文化和區位優勢使他們缺少競爭，現在需要在經濟更發達、輻射能力更強的華東地區培植新的總代理，以激活全國市場，而周桐宇是IBM公認最具成長性的候選人。

但是，IBM開出的條件卻讓人英雄氣短——要求第一年達到的銷售額是當時周桐宇銷售能力的10倍以上！而且即使你前一個月的貨一台未賣出去，第二個月你仍然得進規定數量的貨。這幾乎是難以讓人接受的條件……

在開董事會決定簽還是不簽的最後關頭，所有人都猶豫了。簽，還是不簽？

簽，意味著負債累累，意味著自己和公司所有人都比現在不知累多少倍，而且很可能根本就做不下來，失敗，一蹶不振；不簽，意味著將成爲中國最大IT分銷商的機會拱手讓與他人，意味著寄人籬下，意味著失去全國市場，失去全球最優秀企業的支持。

最後，周桐宇手起槌落：“簽！”

“本來我覺得已經爬到煙囪頂部的出口了，我已經呼吸到了最新鮮的空氣。但這一次，我重新把自己硬塞進了一個更高更大的煙囪底部，我必須重新開始拼命向上爬……”記者面前的周桐宇，啜了一口茶，莞爾一笑。

晤滾陳倉與一箭雙雕

早年周桐宇留學美國時曾到過夏威夷，島上居民隨性而熱愛生活，可以穿著拖鞋上飛機。周桐宇問他們：“火山隨時可能爆發，爲什麼你們還選擇住在島上？”對方哈哈大笑：“每一天都可以按照自己喜歡的方式活著，就是最大的幸福。”

簽約IBM時，周桐宇想到了島上的居民。她感到心靈深處有一個聲音在召喚：“看看自己究竟可以做到什麼程度。”她決心挑戰自己，這就是她喜歡的生活。

一場全國性的戰役就要打響了，威達還面臨著兩大難題，一是銷售網絡不足，二是人才匱乏。周桐宇必須一邊著手組建分公司，開拓各地市場，一邊在最短的時間內找到合適的人才。反復研究之後，她認爲全國IT行業的分銷中心在北京，拿下北京市場就等於拿下了中國三分之一的市場份額，而北京市場的決勝高地是中關村，尤其是那裏聚集著全國最優秀的IT人才，進軍中關村，可實現一箭雙雕。

戰略既定，周桐宇決定親赴北京。1997年4月，周桐宇帶著一位女助手，租下了中關村知春路一幢大廈二樓最小的一個房間做辦公室，一邊熟悉市場，一邊尋找機會。

北京是別人的地盤，周桐宇秘密潛入。正愁沒法打開市場之時，IBM來了個通知，要求所有IBM總代理的主力銷售人員接受一款新型號手提電腦的銷售培訓。周桐宇一看這機會大好了，這將成爲自己撕開北京市場的突破口！她立即將名片改爲“威達公司北京辦事處銷售主管周桐宇”，參加了培訓。培訓過程中，她一邊發名片一邊與別人交流溝通，別人一看，外地來的小姑娘，挺漂亮，打工的，不但沒有戒心，還搶著關照她。於是周桐宇抓緊機會最大程度地發揮自己的交際溝通能力，憑著爲人的誠實和謙和，7天培訓結束之後，周桐宇與班上幾乎所有的人都成了好朋友。之後每一天，她要麼與助手出門“掃街”，要麼就在各個IBM店裏泡著，晚上就一茬一茬地請這些小青年們出去喝啤酒、泡吧……

“好了，這些人都是賣IBM手提電腦的，手裏有大量的客戶。他們賣自己老闆的貨，也在爲我出貨。賣貨都有提成，我給的提成更高一點，他們不就更願意幫我賣貨了嗎？”說到這，周桐宇呵呵笑出聲來，“我不用打廣告，辦公費用也低，所以價格就降下來了。

而且廣告都是北京的總代理在打，他一打廣告，我就借機悄悄地飛速出貨。然後我把省下的廣告費給那些銷售員們，銷售員就幹得更歡了。”

這招“暗度陳倉”秘密行動，讓威達短短兩三個月內就在北京站穩了腳跟。北京二級經銷商也開始大量地從威達拿貨了，此時當地總代理才驚訝地發現——威達已經這麼厲害了？！後來他們見到周桐宇，牛開玩笑說：“周桐宇你太狡猾了，如果當初讓我們知道了，你早就在搖籃裏夭折了。”每到這時，她會露出一個漂亮的微笑。這就是低調沉著的周桐宇，在笑意滿滿的嘴角邊，帶出一個女人暗暗的自信和對自己準確的把握。

全國最大的電腦市場終於被攻克，周桐宇又馬不停蹄地開始組建各地分公司。

她沒有忘記到北京要實現“一箭雙雕”的目的，與銷售員們天天泡在一塊兒，也是爲了物色和考察誰能成爲下一個分公司的領軍人物，這幾十上百人的品性、才能、知識、閱歷在周桐宇的眼裏一覽無餘，她天天在比較、分析……

她看中了一個做電腦市場推廣策劃的成都小夥子，決定委任他爲成都分公司經理。倆人一商議，認爲成都市場應該大做廣告，高調強勢進入。因爲如果成都人知道你是從中關村、從上海來的，他們會仰視，會很容易接受你。此人回到成都，在當時報紙上打了一個整版廣告“威逢摺不住！”果然效果奇佳，二級經銷商們立即蜂擁拿貨。

接著，周桐宇將目光投向了下一個物色對象，越來越多的IT精英人物成了威逢旗下大將。

“但不久以後，我也許又會把自己塞進另一個什麼大煙囪的底部，然後再向上爬。我總是拿自己當對手，我對自己是貪婪的，當我已經做到第一的時候，每一次傾盡全力，都是爲了看看自己究竟可以做到什麼程度，而每一次我都能收穫驚喜。”

所以總是有人說周桐宇是工作狂，“其實我只是貌似工作狂。我想，對任何人而言，最美麗的人生都應該是‘大隱隱於市，貌似工作狂’。”說完，美麗的周桐宇笑靨如花。

比如，她常常會預約酒店早晨8點鐘的SPA。那位只會英語和日語的服務生對她說，從來沒有中國客人約這麼早的SPA，周桐宇笑笑說：以後會越來越多。做完SPA，她精神抖擻地去逛街、購物、工作、約見客人，這就是國際經驗。

“我不能只作爲一個工作狂去同別人競爭，你要有對生活的理解和底氣，外國人懂的你必須得懂，他們的生活方式和生活體驗你也得懂，你才能在這個談判桌上談一切。談判需要雙方的文化平等。”

別人只要提出問題，周桐宇總是能描淵出對方的心思，她給出的答案，也一定是自己精算後的結果，於是處處能占盡上風。她就是這樣一個十年浸潤在商場中的、精於生活規律和商業規律的人，所以她總是能聰明地順應，巧妙地利用。“女人首先要理解這個世界，然後要懂得善於利用自己……”

現在，周桐宇在上海頂級的富人區裏買了一套別墅，然後把已經快90高齡的奶奶接過來，和自己住在一起。“在人生的無數條存在路上，奶奶是夜空裏的啓明星，默默地關注著我。只要我想看到方向，一抬頭便能找到。”

而周桐宇的丈夫胡凱，就是當初冒著巨大風險，幫她賒到20台電腦的人。

“他們，是我生命中最重要的兩個人。”

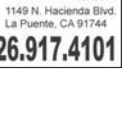
萬寶路客運巴士公司

因爲燃油價格暴漲，公司入不敷出。同時也爲了更好的服務客戶，不能因虧損而停業。故本公司從六月一日開始，將票價做如下調整：單程票45美元/One Way。望廣大客戶諒解並給予支持。

乘車和售票地址	乘車時間
1. 中國城：長城書店（Great Wall Books & Arts） Chinatown: 970 N. Broadway, #104, Los Angeles, CA 90012	8:00am
2. 蒙市：丁胖子廣場內（Lincoln Plaza） Monterey Park: 129 1/2 E. Garvey Ave., Monterey Park, CA 91755	8:30am
3. 聖蓋博：佐羅電話卡（Zoro Phone Card）（夏威夷超市內） San Gabriel: 120 E. Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776	8:40am
4. 聖蓋博：世界書局（World Company）（順發超市內） San Gabriel: 608 E. Valley Blvd., #D, San Gabriel, CA 91776	8:40am
5. 羅蘭崗：99大華超市廣場內（99 Ranch Market） Rowland Hts.: 1015 S. Nogales St, Rowland Heights, CA 91748	9:00am
6. 鳳凰城：99大華超市廣場內（99 Ranch Market）（欣欣超市內） Phoenix: 668 N. 44th St, Phoenix, AZ 85008	4:00pm

聯繫電話
626-689-3015
626-905-1478

蜜雪兒 Michelle Art&Antique
瓷器、和田玉、壽山石、木雕、水晶、青銅器…
歡迎光臨 626-575-7626 古玩藝品
9574 Lower Azusa Rd., Temple City, CA 91780
營業時間：10am - 6pm（一周七天）

La Puente Auto & Tires Service
・引擎維修 ・電動方向盤 ・避震器 ・電路故障
・煞車 ・輪胎修補換新 ・傳動系統 ・四輪定位
・定時皮帶 ・消音器 ・冷暖系統 ・各種焊接

1149 N. Hacienda Blvd. La Puente, CA 91744
換機油$35 憑此廣告$10優惠 626.916.0023 or 626.917.4101