



您對免費的連鎖店有興趣嗎？

eCosway 創新經營策略 為您打造全新遠景

【本報訊】近期在美國發展迅速的eCosway集團在全球已有近1700多家實體連鎖店，80多萬會員。eCosway集團以“無國界免費實體連鎖店+全球運動多層次營銷”的創新經營策略襲捲全球，六年中已在台灣開了近三百家特惠屋連鎖店及特約店(Leader Center)。

eCosway進入美國市場僅幾個月，已在南加州的Irvine, Arcadia, San Gabriel, Aliso Viejo等地開了四家免費連鎖店，亦在聖地牙哥及紐約地區共開了4家免費連鎖店，近期將陸續於洛杉磯東區、蒙市、拉斯維加斯、夏威夷、德州等地再開設十幾家特惠屋連鎖店及特約店(Leader Center)，目標五年內在美國開設最少1000家特惠屋連鎖店。今年亦將大舉挺進中國、中南美洲、歐洲等市場，目標十年內在中國市場開設30,000家特惠屋連鎖店。

eCosway公司成立於2002年，是科士威設立的網路加盟商場，其資本額約4千萬美元，總部設立於馬來西亞的首都吉隆坡，當前是一家擁有全球購物者、商品供應商及業主(或稱特級購物者)的跨國公司。

eCosway是科士威進軍全球的重要企劃，任何人均可透過網路加入會員，取得該公司商品經營權(包含網路及實體店面所有商品)並以“互惠營銷”的方式，讓消費者、供應商及加盟業主都互惠互利! eCosway推出以來，創新地結合電子商務及折扣銷售實體連鎖店通路，立刻創造出亮麗的營收表現，並且並且因為對馬來西亞的資訊及電子商務發展作出卓越貢獻，榮獲馬來西亞政府頒發“多媒體超級走廊(MSC)”地位!

成立於1979年的科士威集團(COSWAY CORPORATION BHD)，吉隆坡證券交易所股票上市公司代碼4812)，是馬來西亞成功集團旗下的子公司之一。

成功集團(BERJAYA GROUP BERHAD)系1984年在馬來西亞發跡的跨國性集團，其相關企業遍布全球超過150家，有24500以上員工，排名馬來西亞前五大集團。成功集團旗下經營40幾個渡假村，建設公司、物流事業、購物中心、多多博彩(樂透)、7-11及星巴克咖啡等等。涵蓋證券、休閒度假中心、樂透彩(多多博彩)、購物商場等領域之大型企

業。在2010年其總資產將近40億美元。

科士威的總部位於馬來西亞，在菲律賓、泰國、新加坡及墨西哥設有分公司。科士威一向以“提供消費者價格便宜的優良商品”為經營理念，自成立以來，透過郵購及折扣商店的方式，提供給消費者種類眾多且價格確實便宜的優良商品，在日用品的市場中以互惠營銷的概念，將消費者及經營者串聯起來，成功地落實了“消費致富”的理念。目前已擴展成為全馬市場占有率最大的公司。因為科士威物美價廉的政策，真正地留住消費者，也因此科士威的營業額逐年增加，不受景氣影響。科士威在1993年並入成功集團後，結合其龐大資源，發展更為迅速穩固。

成功集團旗下的科士威(Cosway)集團已進軍世界兩大經濟強國-“美國和日本”，並計劃2011年進軍歐洲以實現業務全球化的企業發展遠景。已是亞太地區主要多層次營銷公司的科士威將分別進軍歐洲國家的英國及德國市場。

科士威精選了74000多種的優質商品通過網上購物的形式進行銷，31年來秉持著八個字“價格廉宜、優良產品”，至今已深深深地掌握住80萬個會員。包括了衣食住行的各個方面，這些品質優良的產品都是來自世界各地的知名廠商，並且不斷有新產品增加，定價原則是相同的科士威產品加上郵費比你在本國市場上能買到的價格更便宜。

科士威產品包括了：服飾與配件、藝術與珍品、大馬鐮器、電子產品、中國茶、燕窩、化妝品、香水、健康食品與營養補充劑、個人護理、家居與園藝等等。

為服務廣大華人朋友，每週皆舉辦免費的華語創業說明會，由談諧幽默的資深媒體主持人Jimmy Yuan袁立功擔任講師，日後也將推出英語、西語、韓語、越南語等不同語言的創業說明會。

有興趣了解 eCosway “無國界免費實體連鎖店”的創新經營策略的朋友，或是您在世界各地有朋友、有良好人際關係的華人朋友，請發Email至 sales@chinesebiznews.com 可獲更多資訊。

李開復談硅谷天使變革：逐漸年輕化 結盟鬥VC

字典告訴我們天使是：“上帝的使者、一個保佑幫助人的神、一個行為高貴的人。”所以我認為：天使的本質，不是出錢的人，而是一個樂於助人、不需掌控、一定要有增值的人。這三點這麼一說，全世界(包括中國)的天使投資人就變得很少了。



超級天使孵化器是Y Combinator。它的模式跟創新工場很像，只是項目比創新工場更小、更早期。Y Combinator一個項目只投2、3萬美金，占5%左右股份，會安排教練給每個創業者，並且有創業課程等的輔助，但是不提供創業場地。除了它之外，還有以房租換股份的Plug and Play、紐約市的高科技孵化器Betaworks、橫跨歐美Seed Camp、擁有最多非全職教練的TechStar加速器。

當然，這個模式依賴的是美國有強大的生態系統：天使很多，VC可以接下“畢業生”，還有大公司願意收購。但是，這三個條件在中國都還不完善。天使不多，VC不投這麼早期的，大公司寧願山寨也不收購。另外，中國創業者更需要幫助。因此，創新工場和Y Combinator有幾點不同的地方：(1)創新工場自己有創新工場發展基金，可以投那些最有希望的項目，直到他們可以被VC投資，或被大公司收購為止；(2)創新工場會要求所有得到我們投資的團隊搬入工場，這樣更方便得到多方面(法務、人事、財務、技術架構、用戶體驗等)的輔助。

(3)超級天使：天使基金化 大部分的個人天使都是在某方面很有特色，但是也不可能是全才。比如說Ron Conway的特色是人脈，Dave McClure的特色是互聯網產品迭代開發，Sean Parker的特色是Web 2.0的知識。這些天使在過去往往是獨行，但是現在Deal多了，他們也會開始結盟。有些天使就會找互補的其他天使，每個項目一人投一半，既利用了彼此的專長，也分散了風險。

(5)天使與創業者結盟對抗VC，打亂VC格局

硅谷天使的崛起完全打亂了VC業的格局。除了上面描述的天使與創業者結盟對抗VC之外，有些超級天使甚至跳過了VC，直接接上投資銀行、私募或俄羅斯DST這樣的基金做上市或推延上市。

這樣一來，早期最高回報的機會被天使占去，後期Pre-IPO最穩當回報的機會又被投行、私募、DST等占去。VC所剩的是低回報、中風險的中期。如果開創Google，硅谷過去十年整個VC業回報都是負的。再加上天使和後期私募搗亂，雪上加霜，現在除了頂尖的VC之外，大部分的硅谷VC都面臨減頂危機。

中國的VC也面臨這樣的挑戰嗎？現在中國VC的回報還是比較好的，但是上述幾個趨勢在中國遲早會發生的。不少VC已經被後期的利潤引誘到了後期。創新工場設立後，也有不少機構開始往早期進軍。所以，幾年後在中國也可能會看到中期VC的挑戰，尤其是如果天使快速崛起。

作者：李開復
源自：《創業家》雜誌

結識“硅谷教父” 今年春節期間，我在硅谷見到了幾位天使，其中最著名的是Ron Conway。他被稱為“硅谷教父”，實際上他親和力非常強，他完全是靠人脈來做天使投資，硅谷所有的人他幾乎都認識。

我在微博裡寫了見硅谷最牛天使Ron Conway的感想：1) 硅谷教父Ron是幾乎每個成功公司的天使，失敗率只有33%；2) 他最大的價值是他30年的人際網和個人名聲；3) 他的投資模式是：擬定戰略方向，拉攏專家共投，依靠別人做分析；4) 一天見五個團隊，快速決策，每筆投資少額；5) 小而精的三人團隊，時間分配給成長最好的公司。

Ron跟我說，他最大的優勢就是廣結善緣，三十年形成的人際網。每家他投的公司，每個他認識的人都非常認可他，他做人做事的準則就是他是一個真正的教練、幫助者，他會選一些重要的技術、產品的趨勢，然後去投很多比較靠譜的人。他就每個投一點，投了200多家，著名的包括Google、PayPal、Twitter、Facebook等，失敗率只有33%。

這次和Ron Conway見面特別有意思，談了以後，他就說，哇，創新工場這個模式特別好，我不可不投！我說，好啊，我歡迎你投。他說，我投5萬美金可以嗎？我都不相信這個有幾億身家的人只投5萬美金。我說：你投1塊錢我都歡迎。然後他說：我知道你不需要我的錢，但是錢代表我對你的信任，我可以幫你再介紹硅谷最有名的隱身幕後的 angel，這些人的人脈你用得上的，而他們也需要了解中國。

近年硅谷天使的變革

(1) 最佳天使機遇

近年來，創業的成本越來越低。因為有了開源軟件讓創業者不必什麼都自己寫，可以站在巨人的肩膀上。有了Amazon Compute Cloud雲計算降低了租賃服務器和帶寬的費用。有了App Store網上商店，創業者省下了市場銷售費用，服務放到網上就可以賺錢了。過去一個軟件公司達到A輪融資可能要上千萬美金，但是現在有些公司花百萬美金就可以了。

另外一方面，互聯網巨頭市值倍增，同時整個產業鏈的產品開發速度加速，競爭劇烈。時間就是金錢，所以很多互聯網公司願意花較高的金額來收購尚未贏利、尚未有收入、甚至尚未推出產品的公司。比如說谷歌2010年就收購了26家公司，除了一個例子外，都是在一千萬到一億美元之間的未上市公司。

低廉的創業成本，加上豐厚迅速的退出機會，帶來有史以來最好的天使投資環境。因此，這五年，硅谷冒出了很多天使。這些天使有些有創業經驗，有些從大公司出來，還有些依然在工作。

(2) 天使年輕化

過去七八年，硅谷有一個比較有趣的現象：天使越來越年輕。以前的天使都是45歲到70歲，退休後或成功後，從前一代的領域(例如半

導體)跨越領域來幫助新創業者(例如互聯網)。而現在因為有Google、Youtube、Facebook等公司的成功孕育了一批年輕的30多歲富人。這些Web1.0造出來的富人就自然地成為了Web2.0的天使。

這批年輕創業者有幾個特性：1) 是技術產品的專家；2) 有雄厚的個人資本；3) 有反VC心態。反VC心態是來自他們當年自己創業的時候，吃過VC的虧，現在站出來跟VC打對台，就導致VC進入一個惡性循環。這批人成為天使以後，VC的日子就越來越不好過了。

以上也是過去天使投資的概括狀況。但是，最近5年，硅谷天使發生了很大的變革。

近年硅谷天使的變革

(1) 最佳天使機遇

近年來，創業的成本越來越低。因為有了開源軟件讓創業者不必什麼都自己寫，可以站在巨人的肩膀上。有了Amazon Compute Cloud雲計算降低了租賃服務器和帶寬的費用。有了App Store網上商店，創業者省下了市場銷售費用，服務放到網上就可以賺錢了。過去一個軟件公司達到A輪融資可能要上千萬美金，但是現在有些公司花百萬美金就可以了。

另外一方面，互聯網巨頭市值倍增，同時整個產業鏈的產品開發速度加速，競爭劇烈。時間就是金錢，所以很多互聯網公司願意花較高的金額來收購尚未贏利、尚未有收入、甚至尚未推出產品的公司。比如說谷歌2010年就收購了26家公司，除了一個例子外，都是在一千萬到一億美元之間的未上市公司。

低廉的創業成本，加上豐厚迅速的退出機會，帶來有史以來最好的天使投資環境。因此，這五年，硅谷冒出了很多天使。這些天使有些有創業經驗，有些從大公司出來，還有些依然在工作。

(2) 天使年輕化

過去七八年，硅谷有一個比較有趣的現象：天使越來越年輕。以前的天使都是45歲到70歲，退休後或成功後，從前一代的領域(例如半

【創業寓言故事】魚竿與魚：夢想與現實需要兼顧

從前，有兩個飢餓的人得到了一位長者的恩賜：一根魚竿和一筐鮮活碩大的魚。其中，一個人要了一隻魚，另一個人要了一根魚竿，於是他們分道揚鑣了。

得到魚的人原就用乾柴搭起篝火煮起了魚，他狼吞虎咽，還沒有品出鮮魚的肉香，轉瞬間，連魚帶湯就被他吃了個精光，不久，他

便餓死在空空的魚竿旁。

另一個人則提著魚竿繼續忍飢挨餓，一步步艱難地向海邊走去，可當他已經看到不遠處那片蔚藍色的海洋時，他渾身的最後一點力氣也使完了，他也只能眼巴巴地帶著無盡的遺憾撒手人間。

又有兩個飢餓的人，他們同樣得到了長者恩賜的一根魚竿和一筐

魚。只是他們並沒有各奔東西，而是商定共同去找尋大海，他們每次只煮一條魚，他們經過遙遠的跋涉，來到了海邊，從此，兩人開始了捕魚為生的日子，幾年後，他們蓋起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的漁船，過上了幸福安康的生活。

利益，得到的終將是短暫的歡愉；一個人目標高遠，但也要面對現實的生活。只有把理想和現實有機結合起來，才有可能成為一個成功之人。有時候，一個簡單的道理，卻足以給人以意味深長的生命啟示。

寓言啟示：一個人只顧眼前的

源自：騰訊網

聯繫電話：中文 (626) 456-3463 英文 (626) 456-3358
http://www.lasvegasespressbus.com

豐運巴士賭城特快 Las Vegas Express

天天出發 迅速便捷

賭城 (Las Vegas) 賭城特快巴士 天天出發，沿途停靠 中國城、聖蓋博、蒙市、羅蘭崗，讓您的旅遊最迅速方便。

洛杉磯豐運巴士公司 (W & H Trade Inc.) 提供華人最便捷服務，單程\$30-\$35，來回\$45-\$55，歡迎多多利用。

皇朝客運公司 Santa Ana: 714-839-3500

San Jose: 408-729-7885
Toll Free: 1-888-834-9336

目的地	日期	時間	票價
AAC Expressway, Rosemead (714) 839-3500	1/20/11	10:00 AM	\$19.95
San Jose International Airport (408) 729-7885	1/20/11	10:00 AM	\$19.95
San Jose International Airport (408) 729-7885	1/20/11	10:00 AM	\$19.95

• Email: info@lowfarebus.com • 網站: http://www.lowfarebus.com