

如何想出更好的商業點子？

根據兩本新書的觀點，高智商總會輸給不知疲倦的好奇心；同時，把問題問到點子上也是至關重要的。

好的點子究竟是從哪裡來的？“idea”一詞源自希臘語 idein，意思是“看見”。這並非巧合。在《點子高手：如何找到最好的點子，並付諸實施》(The Idea Hunter: How to Find the Best Ideas and Make Them Happen)一書中，作者安迪·博因頓與比爾·費舍爾(以及記者威廉姆·伯勒)認為，好的商業點子並不會閃電一樣，突然出現在天空中。

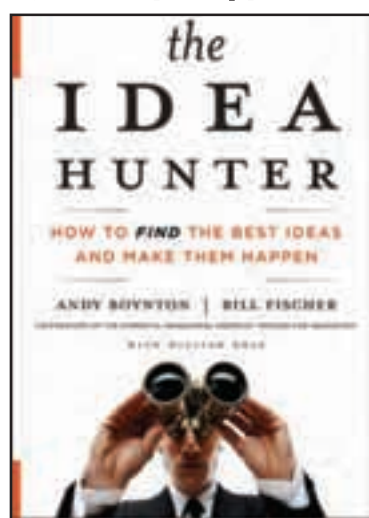
相反，它們通常都躺在某個不起眼的地方，等著有人來發現——比如，1905年，在美國棕櫚海灘的一條賽車道上，亨利·福特撿到了一小塊很輕的材料。那是一輛法國汽車殘骸上的碎片。後來福特回憶道：“它很輕，但非常結實。我到處打聽它是用什麼材料做成的，可是沒人知道。”

原來，那一小塊碎片是含鈦的合金鋼，當時美國還沒有開始生產。為了研究這種材料，福特投入了最優秀的研發團隊。三年之後，他的公司推出了一款更持久耐用、重量更輕的汽車，使福特公司(Ford)在競爭激烈、群雄逐鹿的汽車市場中，占據了決定性的優勢。

《點子高手》一書中，還列舉了許多具有標誌性的美國企業的例子，比如迪士尼(Disney)、谷歌(Google)、沃爾瑪(Wal-Mart)和美國運通(American Express)等，以證明一個觀點，即“好奇心可以充分彌補才華的不足。”(正如阿爾伯特·愛因斯坦曾說：“我沒有什麼天分，我只是非常好奇。”)對於我們這些並不是天才的人來說，這種說法足以讓我們振奮。

該書的作者認為，實際上，“(企業內)那些最聰明的人，往往會高估自己的智商”，而這會導致他們“只會堅持自己的成功法則，而不去尋找更好的點子。換句話說，他們就是提不起足夠的興趣。”

《點子高手》一書的大部分內容，介紹的都是如何利用按部就班的法則，將對大千世界的狂熱興



趣，變成具有轟動效應的產品與服務。在《腦力操控：獲得突破性點子的更好方法》(Brainsteering: A Better Approach to Breakthrough Ideas)一書中，作者凱文·P·科因與肖恩·T·科恩從人腦如何工作的最新研究結果出發，闡述了同樣的過程。

他們認為，大部分關於創新的傳統觀點都是錯誤的。世界上存在壞點子這種東西，把你想到的所有想法都列出來，並不能讓你找到最好的，而且大部分頭腦風暴會議並無實際作用。

你對此已經有所了解，對嗎？這或許是從你以往的痛苦經歷中得來的吧？那麼，根據《腦力操控》一書，你已經可以進行下一步了：把問題問到點子上是門藝術，一旦你掌握了這門藝術，你獲得好點子的機會將大得多。

當然，要掌握這個技巧需要耐心和毅力。因此，書中提供了一種練習，你現在就可以嘗試一下：每當你遇到讓自己驚嘆的點子時——比如一款新產品或服務，一則能夠打動人的廣告，一條節省成本的妙招，記得問問你自己：“有哪三個問題能讓我想到那個點子？”

不要害怕住“大”處想。例如，不要問“我們如何能擴大銷售，以實現今年銷量增長5%的目標？”，換一種問法試試：“要把我們的產品推廣到全世界每一位消費者的手邊，我們需要怎麼做？”

作者：Anne Fisher
源自：財富中文網

李兆基：一千塊錢創業的奇跡

【編者按】福布斯中文版在全球富豪榜的基礎上，首次發佈2011全球華人富豪榜。榜單顯示，李嘉誠以260億美元身家蟬聯全球華人首富，李兆基以190億美元的身價包攬了第三名，李彥宏以94億美元身家成為中國內地新首富。

李兆基的創業，並不是一帆風順的，雖不是白手起家，但也是屬小本創業。當年，他只身帶著1000塊錢，出去闖蕩世界。

李兆基1928年出生於廣東省順德。自幼在家鄉私塾受教育，其父在廣州開設銀莊。30年代的廣東順德，雖是珠江三角洲的魚米之鄉，但工業生產還相當落後。李兆基的父親儘管精於生意，那時他也只不過在當地開個“鋪頭”而已。小小的李兆基，常常去父親的“鋪頭”吃飯，自幼對做生意就不陌生。

李兆基在順德的私塾上學，小學畢業的時候，李兆基的父親從順德來到廣州，開了一家銀莊。小學剛畢業的李兆基也隨父親來到廣州，在父親的銀莊裡打雜，開始了他的創業生涯。

三、四十年代，正是中國內地戰亂頻仍、社會動蕩不安之時。李兆基在銀莊裡每日接觸大量錢財，他親眼看見有的人幾天前還擁有幾捆鈔票，幾天後便隨鈔票劇烈貶值而一文不名。年輕的李兆基從中悟出一個道理：鈔票只是浮財，而擁有物業才是真正的身家。這個道理李兆基認為他終身受用不盡，正是靠著它，李兆基才有今天這番事業。

1948年，懷揣一千元錢，開始創業

李兆基只身來到香港，躲避戰亂。當時的香港中環文咸東街，足足有二三十間金鋪銀店，專營黃金買賣、外幣找換、彙兌等生意，業務性質跟李兆基在順德的永生銀號沒有分別。初抵香港，李兆基利用他熟悉貨幣兌換業務的優勢，在幾間銀鋪掛單，從事買賣外匯和黃金生意。當時正值解放戰爭之時，不少內地財主跑到香港，外匯兌換業務及黃金買賣生意十分興隆。李

兆基與何賢等人合作，在這場黃金大戰中大賺了一筆，為其後來事業的發展奠下第一塊基石。五十年代初，李兆基又轉行做五金生意和進出口貿易，生意十分順手。然而，儘管鈔票源源不斷地賺進個人生活照(16張)，李兆基的心裡仍不踏實，廣州的經歷令他終身難忘，他決心另擇生意行當。從過去的經驗裡，他今次選擇了一個可靠的行當——從事地產業。後來李兆基回憶當年生活時曾說：“我七八歲時已常到父親的鋪頭吃飯，自小對生意已耳濡目染，後來在銀莊工作，令我深深體會到無論法幣、偽幣、金元券等，都可隨著政治的變遷，在一夜之間變成廢紙，令我領悟到持有實物才是最佳辦法。”於是，已過而立之年的李兆基在經過深思熟慮之後，毅然選擇了地產，走上了一條日後為他帶來無量前途的實業之路。

一九五八年，李兆基和馮景禧、郭德勝等八人合股組成永業公司，開始涉足地產生意。公司開辦後，他們推出“分層出售、十年分期付款”的方式，面向廣大中下層市民，一改過去地產業經營方式，使得生意十分順手。一九七二年新鴻基地產股票正式上市，合作了十余年的“三劍客”也於此時分手了。分手後，李兆基分得約值五百萬港元的地盤和物業，他又用這些物業於一九七二年底和胡寶星合作，組建了“永泰建業有限公司”。胡寶星任董事局主席，李兆基為副主席。一九七三年初，恰值香港股市牛氣衝天之時，李兆基趁機將永泰公司上市，每股一元的股票一下子漲至一元七角，李兆基大撈了一把。也

是運數使然，就在李兆基大撈一把之後，香港股市隨世界經濟衰退而大崩盤，地產業也隨之陷入低谷。李兆基此時手裡握著巨額現金，他看准機會，大肆壓價購進土地和舊樓。

一九七五年，香港股市開始復甦，李兆基也在此時成立了自己的公司——恆基兆業有限公司。股本1.5億港元，地盤20個。公司成立之後，李兆基有意將恆基兆業上市。他選擇了一個最便利的方法——買殼上市。即收購一家小型上市公司，然後將之改造，以嶄新面目上市。李兆基的目光瞄向他與人合股的永泰建業公司。

他以物業換取了永泰一千九百萬股的新股，成為最大股東，取代胡寶星出任永泰董事局主席。

接手永泰後，他又將面向廣大市民的經營方法注入永泰，使永泰發展良好，股價也隨之上漲，由原先不足一元漲至一九七六年初的三到四元。在李兆基經營下，永泰生意蒸蒸日上，盈利迅速增長。至一九七九年，由於盈利增加一倍多，李兆基決定派送新股，這樣永泰股數逾億股，市值已達九億多元，擁有二十多個樓盤。按香港法律規定，一家上市公司的股票，私人不能擁有超過百分之七十。李兆基在永泰已擁有百分之七十的股票，因此，他無意將永泰再擴大。他的目的，還是要將作為永泰總公司的恆基兆業早日直接上市。

恆基兆業成立之初，僅有股本一點五億元，而在此之前，永泰曾購入28%香港小輪股權和26%中華煤氣股權，此次改組同時又宣佈發行約12億新股，實力更顯雄厚。

按1988年底市值計算，已有36億港元之多的市價，堪稱大型上市公司，與恆基地產並列為恆基兆業集團的兩大公司，成為李兆基的左膀右臂。15年前永泰市值只有4千萬港元，而今的恆基發展，市值竟達40多億港元。

源自：世界創業實驗室



最優化的效益。在收購了一層舊樓後，他會想方設法陸續買下全樓，然後再逐漸買下周圍樓宇，無聲無息地擴充著。在收購後時期，即使價格較高，他也會毫不猶豫地買下。因為即使如此也比官地競投合算。李兆基以工業化方式經營地產業。他將土地視為原料，樓宇為制成品。源源不斷地收買土地和不斷生產出成品，使恆基兆業博得港人口中的“樓宇製造工廠”的名聲。

1981年6月，李兆基抓住股市牛市和地產高潮的大好時機，一舉將恆基兆業地產公司上市集得資金10億港元，充實了資金實力，從而在緊接而來的股市、地產低潮中平穩地度過了不景氣一關。

1988年，恆基兆業集團再次改組，恆基地產收購了永泰建業，並將永泰建業改名為“恆基兆業發展有限公司”，而在此之前，永泰曾購入28%香港小輪股權和26%中華煤氣股權，此次改組同時又宣佈發行約12億新股，實力更顯雄厚。

按1988年底市值計算，已有36億港元之多的市價，堪稱大型上市公司，與恆基地產並列為恆基兆業集團的兩大公司，成為李兆基的左膀右臂。15年前永泰市值只有4千萬港元，而今的恆基發展，市值竟達40多億港元。

源自：世界創業實驗室

世紀佳緣發展史：中國首席紅娘的創業故事

2003-2006：從網上尋緣到網站創業

世紀佳緣創始人龔海燕出生在湖南省桃源縣一個貧困農家。初中畢業後遭遇車禍，高二因家境貧苦而選擇輟學。在輟學的三年中，龔海燕開過學生用品店、南下珠海在松下當過打工妹。1996年龔海燕重回高中課堂，1998年以桃源縣文科狀元的成績考入北大中文系，2002年保送到復旦大學新聞學院讀研究生。

世紀佳緣的誕生被龔海燕稱為“解決自己終生大事”的創業衝動，在為尋找意中人而上網交友過程中，龔發現大多交友網用戶身份並不真實，“一夜情”等信息普遍泛濫。在有過幾次被騙經歷後，2003年10月龔海燕註冊“上海花千樹科技信息科技有限”，並推出世紀佳緣網站。世紀佳緣與當時已有交友網站不同在於“定位於婚戀而非交友”，並在一上線就打出“嚴肅婚戀”的招牌，推行身份鑒定制，鼓勵用戶遞交真實信息。網站初期1000名用戶來自龔海燕身邊的朋友、同學，此後在口碑傳播下，開始在高校、科研院所等人群中具有知名度。

在世紀佳緣成立後，龔海燕並未設想將其打造為盈利性的公司，只是作為“公益性”的社會實踐，因此網站從一開始即為免費模式。伴隨會員數量的增多，世紀佳緣開始應需求舉辦線下見面活動，收取組織費用，這也是世紀佳緣最早的盈利模式。

網站用戶的增長，讓世紀佳緣同時感受到資本流轉及人力需求上的壓力。2005年5月，新東方副校長錢永強作為天使投資人，向世紀佳緣注資200萬。拿到首筆資金後，龔海燕在上海徐彙區租下辦公室，成立美工、技術、客服、市場等部門，開始正規的公司運營擴張。到2005年年底，“世紀佳緣”的會員達到32萬人，儘管沒有打廣告及進行宣傳，世紀佳緣連續多月為百度交友網站排行冠軍。

2007-2009：風投壓力下盈利模式探索

2007年4月，世紀佳緣獲得新東方三元老錢永強、徐小平、王強的4000萬元天使投資；2007年6月，世紀佳緣獲得美國啟明創投1000萬美金機構投資。兩輪巨額投資後，世紀佳緣開始宣傳推廣攻勢，並尋找更為清晰的盈利模式。

世紀佳緣嚐試的最早付費產品為“光明榜”，即首頁會員展示服務。例如用戶每天支付10元人民幣就可以在世紀佳緣首頁上或者地區首頁上顯示自己的信息，該款產品推出後受到普遍歡迎，價格也逐漸上漲。遵循著統一思路，世紀佳緣繼續挖掘用戶需求，推出付費搜索排行服務。因為隨著用戶人數急速增長，搜索時常常面臨難以被搜到的情況，為改善搜索排名，用戶就會樂意去使用付費搜索排名服務。

在盈利模式探索中，最有成效的當屬“按效果付費”的郵票增值服務。郵票是世紀佳緣的站內通用貨幣，每張2元。一個用戶在世紀佳緣註冊之後，如果收不到異性來信，就不需要花錢；只收到極少量信件會員也不需要付費，因為用戶可以通過積極的征友行為獲得少量看信郵票；但是要想獲得較多關注，發送及收到較多異性來信，就需要購買郵票。由於“20%的漂亮女性總是受到80%甚至更多男性的追求”，追求者通常都會為郵票服務買單，並且願意為被迫追求者多買一張郵票貼上，這樣被追求者就能免費回信。“按效果付費”

模式很快成為世紀佳緣的核心盈利模式。

另外，由於世紀佳緣網站本身為擁有巨大流量的垂直網站，因此也接受廣告投放，不過廣告盈利這塊只占收入中比較少部分。龔海燕對於廣告模式態度一直也比較謹慎，她認為“沒有什麼廣告比得上異性照片更加吸引用戶的注意了”。

在線業務增長同時，世紀佳緣繼續拓展線下活動和VIP獵婚服務。據招股書顯示，2008年以來，世紀佳緣平均每年要在中國各地舉行670場大型的交友活動，線下交友活動宣傳了世紀佳緣的品牌，並反過來使網上平台受益。而世紀佳緣的VIP服務，面向更富裕的用戶，提供個性化的搜索服務，使公司收入結構多元化。

2000-2011：從縱向整合到赴美上市

進入2000年，世紀佳緣繼續領跑中國婚戀市場，但依然面臨用戶粘性不足問題——雖然用戶在交友期間頻繁登陸，但在交友成功後迅速離開。事實上早在2008年，龔海燕就表示籌建獨立的婚慶網站，為新人的婚禮提供一條龍服務，



“希望能做一個B2B2C的平台，新人能夠在上面找到婚慶公司、新房裝修公司以及婚後服務公司”，這意味這攜手成功的新人在婚紗攝影、婚宴辦理、蜜月旅行、新房裝修乃至嬰兒相關的多項服務中，繼續為世紀佳緣貢獻價值。但直到2010年龔海燕才進行具體探索。

2010年10月，龔海燕自投資金2000萬，創辦婚嫁門戶網站囍鵲網。囍鵲網定位於有關婚嫁信息的垂直門戶，在世紀佳緣上交友成功並產生婚嫁需求的用戶，會被引導至囍鵲網上，獲取有關產品及服務的優惠信息等等，目前在囍鵲網上能夠看到婚紗攝影、結婚戒指、婚紗禮服、婚禮策劃等等產品和服務。囍鵲網的營收模式為交

易分成及廣告。

此外從2010年下半年開始，世紀佳緣就不斷傳出將赴海外上市的消息，但直到2011年4月21日，世紀佳緣才最終向SEC提交IPO申請，計劃在納斯達克IPO，擬融資1億美元，代碼為“DATE”。美銀美林和花旗擔任IPO主承銷商。據招股說明書所示，截至2011年3月31日，世紀佳緣註冊用戶總數為4020萬，2011年第一季度平均活躍用戶帳戶為474.4705萬。2011年第一季度，世紀佳緣的平均月付費帳戶為88.2471萬，高於2010年第一季度的30.6136萬，同比增長188.2%。

源自：中國企業家網

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、萊市、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	時間	費用
Altamonte Springs, Orlando	1:00 AM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	3:00 AM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	5:00 AM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	7:00 AM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	9:00 AM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	11:00 AM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	1:00 PM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	3:00 PM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	5:00 PM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	7:00 PM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	9:00 PM	\$19.95
Altamonte Springs, Orlando	11:00 PM	\$19.95

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