

创业的信仰：Best Life

导语：夜雨侵栏杆愁眠，风卷岩涯海连天。碧帆远影消空际，学富归来把梦现。每一个有志青年，其心中一定拥有一个梦的天堂，或是穿上迷彩服，手持枪械，挺直地站在边岗上保卫祖国；或是怀揣着诗人的情怀，畅游壮丽的山河大川，写下“凤凰台上凤凰游，凤去台空江自流”的动人诗句；或是立下豪言壮誓，在炽烈的商场上逐鹿群雄，争做下一个李嘉诚……因为高中时就胸怀创业梦，出国学成归来之后，李锋便加入到了留学生创业队伍，开始了他的创业之路。创业的路虽然荆棘遍布，但一句“明年，我一定要成为台上‘创业之星’中的一员”让他更加充满了斗志，一种“Best My Life”的信仰让他的精神力量更加地饱满。为梦而战，是每一个有志青年的共同特征，你准备好为你的梦想而战了吗？



深圳市至佳生活网络科技有限公司董事长李锋

2005年，当夏季已经侵入中国的大地，烈日在深圳这一片热土上灼烧之时，怀着一份难舍难分之情，我离开了深圳大学那美丽的校园，携着沸腾的激情投入到第一份工作中去。在深大时，主修的是光电子专业，同时修了一个管理专业，拿到了双学位。本着对IT的喜爱，出来便入了TI行业。

时光总是无情地把人的岁月偷走，一晃便在 IT 行业里呆了一年，一无所获，顿感前途暗淡。对于一个血气方刚的年轻人而言，这无疑是给自己服下了一剂慢性毒药，前边的路，该是向左，还是往右呢？几经思考，最终选择到国外去深造，提升自我。于是，毅然绝然地把工作辞了，只身一人，拎着鼓鼓的拉杆箱就飞到了澳大利亚，在澳洲攻读硕士，呆了三年，主修的是 IT，兼修一个 MBA。经过三年的沉淀，揣着两本厚重的学位证书，以及扎实的专业知识，在留学结束之后便想着回国做一番事业，走自己孜孜以求的职业之路。为了进一步加深对企业资本运作的了解，回国之后便进入一家证券公司做证券分析师，后来转到工商银行做审批工作，当时的年薪已有20多万。如果继续在工行发展下去，每年拿三四十万的年薪并不存在难题。然而，埋在骨子里的创业之梦却不允许自己走一条“平庸”之路，时刻敦促着我要去创立自己的事业……

创业之梦扎根

孔子曾说：吾十有五而志于学，三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲，不逾矩。曾经，我也十有五而志于学，伏在案桌上，埋头苦读。但到了高中时代，当许多人还处于青春懵懂期之时，我就已在自己的心里种下了创业的种子，培育出了一个创业的火种，在胸中熊熊燃烧。此外，在工行工作的时候，每天都是审批各种文件，每天重复着同样的工作，人生应有的激情与活力渐渐地逝去，心也老得特别快，而心中的创业之梦却一直沉积于心底，久久不能爆发。正是因为从小就怀揣着创业的梦想与激情，在2011年的时候，我便与几个志同道合的同学成立了深圳市至佳生活网络科技有限公司。之所以选择 IT 作为创业的方向，则是因为这是一个市场相当广阔的行业，也是我所学的专业和我喜欢的行业。

创业之梦总是美妙而诱人，但创业的旅途却是荆棘满布。每一个创业成功之人，多少都会被这些荆棘扎得伤痕累累，正所谓“不经历风雨，怎能见到彩虹”。创业之初，条件不是很好，所遭遇的困难很多，独自一人，带领只有几个男生组成的团队，相聚在一间三房一厅的平民房里，整日面对着电脑，捧着键盘，两手在上面敲来敲去……在那里，没有美味的餐饮，没有舒坦的床，没有阳光假日，困了累了就往地板上的瑜伽垫和席子一躺，鼾睡一会，算是享受了一个甜美的觉。然而，阳光总在风雨后，在经历了炼狱般的考验之后，第一个产品诞生了，并得到了市场的认可。



人生，一旦拥有了一个良好的开头，接下来的路就显得宽广与明朗多了。第一个产品之后便是第二个产品，慢慢地，第三个、第四个……后来，三房一厅的平民房已经满足不了企业发展的需要，就如雄鹰需要一片更广阔的天空一样，当年我们就把办公地点搬到了深圳市留学生创业大厦，开启了公司发展的一个新纪元。但是，在刚刚搬到留学生创业大厦之时，因为资金短缺的缘故，对于办公室的装潢设计，公司没有请装潢公司来帮忙，全部自己负责，大到墙壁、天花板的设计，小到每一颗组装家具所需的螺丝钉，都是由我和我的团队亲自动手。也是2011年，我带领我的团队参加了当年由南山区政府组织的创业之星大赛，看到台上一张张光鲜的成功人士的脸孔，当时作为台下观众的我就在心里狠狠地对自己说：“明年，我一定要成为台上‘创业之星’中的一员！”第二年，我实现了自己的誓言。

用产品与服务征服市场

市场，永远是企业发展的天空，而产品与服务便是企业翱翔的翅膀。对于一个创业者来说，学会把握企业的发展方向，努力把自己从一个创业者过渡到一个企业管理者，掌控好企业的发展非常重要。按照我们创业之初的想法，公司是想以软件先行，再由软件带动硬件，通过软硬件的结合，设计一些新的产品，最后通过我们所掌握的渠道，加上电子商务，把公司所创造出来的产品推向市场，实现我们想要的价值。

如今，我们的客户主要是一些高端的消费者，面向的也是高端市场，比如游艇会、兰博基尼、阿斯顿马丁等，也与政府进行过合作。

为了更好地开拓海外高端市场客户，公司在澳大利亚和新加坡设了分机构，希望利用国外的资源，把国外的销售渠道打好，这是海归有的一个优势。面对海外的客户，我们有自己特有的设计风格。我们的设计师都是从英国、意大利回来的，吸收的国外文化元素与设计理念比较多，他们设计出来的产品通常以他们的喜好与风格为主，在了解客户所需的基础上，凭借他们的所学、所知、所想，可以让产品直接与国际接轨，同时也可以得到国内市场的认可。在为客户服务，提供产品时，我们通常都会走在客户的要求前面，客户想到的地方我们会提前想到，在客户没有想到的地方，我们更要首先想到，做出超出他们要求的产品，从而掌控主动权。这一点，是我们公司可以赢得市场的关键所在。

成功的垫石：信仰

外国人常说中国人缺乏信仰，所以找不到心灵的寄托。但我要说，中国人是有信仰的，只是每个人心中的信仰不一样，而我们的信仰便是 Best My Life。信仰作为一种精神力量的支撑，它帮助我们把公司从几个人的团队发展到如今三四十人的队伍。对于这个理念的阐释，首先是要让公司的员工能够过上 Best 的生活，这也是当初创业的一个理想。我们希望员工可以过上 Best 的生活，整个的公司团队形成一种 family 的氛围，从而提高他们的生活热情与工作激情，这样才能够为客户提供更多核心的、有价值的 service。当客户感受到公司的 Best service 时，他们就愿意为这种 service 付出。因此，可以说是 Best My Life 这一信仰成为我们创业成功的最重要因素。

为了增强公司员工的凝聚力，公司提供了许多的人文关怀。在工作上，为了充分发挥员工的创造性、创新能力，公司会给予员工十二分的信任，只要是员工提出的建议与点子，公司都虚心地采纳，然后去改进与实施。这一点充分发挥了员工的积极性。在生活上，公司的氛围就如同一个 family 一样，充满了和谐与友爱的气息。因为公司员工都是80、90后的年轻人，彼此在思想与观点上有许多相同点，因此，公司自上而下很容易就可以打成一片，形成一个团结的大圈子。



IT 观与职场论

中国的 IT 行业经过十几年的发展，已经发展得比较成熟，与其他行业相比较而言，没有太多本质的区别，同样是“强者越强，弱者越弱”，两极分化严重。如今的市场，因为竞争激烈，几乎都是以客户为主，形成了一种以客户为导向的市场需求。在这样的市场需求背景下，企业要发展，要变得强大，那就需要增强企业的“内功”，把客户的压价反导回去，让客户认同企业产品的价值，提升产品的溢价空间。

正是由于 IT 市场庞大，如今的 IT 从业人员也像其他行业一样，充斥着许多不是学 IT 出身的从业者，他们通过自学，掌握了从事 IT 行业必要的知识与技能。与学习 IT 专业出身的人相比，从其他行业跳转到 IT 行业的人，他们的身上拥有更多的低端竞争力，因为他们涉及到的行业面比较广，相对于 IT 专业出身的人有着些许的竞争优势。因此，学习 IT 专业出身的人，要想不输给他们，那么就需要夯实自己专业基础。如果大学期间，几乎把所有的时间花在游戏的世界里，没有学到专业的技能，那么，只能自己从零开始。当他人利用大学四年的时间打下了坚实的专业基础，阔步地在职场上前进时，对于那些荒废了四年时光的应届毕业生而言，要想把差距缩小过来，只能在工作最初两年，边工作边把大学时错失了的学习机会弥补过来，重新打造自己的基础。想要取巧走捷径，那几乎是不可能的，世界上最快的捷径就是“坚持”。

说到如今的大学毕业生，自然也会联想到一个词：海归。今年的毕业季，被称为“最难毕业季”，一方面是国内大学毕业涌入求职场，另一方面是几十万的“海归”大军。有的“海归”，在回国之后，因为没有找到理想的工作，最后在一些企业里做着一个月1700块的实习生的工作。从一个侧面来看，说明“海归”能吃苦、耐得住。

许多家庭背景不是很富有的海归在国外留学的时候做了许多国内大学生看来很底层的工作，比如清洁工、泥水匠、洗碗工等。对于这些海归来说，他们在留学期间做这些工作是一件很正常的事情，是一个劳动者用自己的劳动换取劳动报酬的有效渠道，并不存在“这些活不是大学生所做的”的看法，国外的人也不会觉得那是降低人的身份。从这些海归的身上，我们看到的是海归所具有的能屈能伸、吃苦耐劳、不注重身份形式的精神，而这些精神也正是我们应该看重的。吃得苦中苦，方为人上人，相信那些从艰苦的条件中成长起来的人，最终都会抵达成功的彼岸。

欲了解更多《职业的力量》，请登录：<http://zhiye.yl1001.com/>

一个职业成就一个人生，一段人生成就一个人物；一个人的职业人生就是一个行业、一个产业、一个地域、一个国家发展变迁的缩影。聚焦职业本身，以不同个体的成长历程为纽带，从一段故事、一场经历、一次感想中去挖掘、思考职业成长的环境、职业本身的发展，从而给予从事该职业的群体对于人生观、价值观一定的影响和指导，这就是职业的力量。

一览英才网的使命是加速中国的职业化进程，《职业的力量》以专题报道的形式从一个人物出发，以职业的维度——职业内容、职业环境、职业政策等去诠释他（她）在职业发展中的成长、变化、心路历程，引起该职业群体的共鸣与思考，向职业化迈进。

如：一个人从技术员开始做到高工，他的努力奋斗的历程，他对职业本身的认识、态度和追求，以及在这个过程中所属产业（如是通信业或制造业技术）的变化和发展对他的职业的影响，既能引起目前从事技术岗位的所有人的论证与共鸣，也可以让其他人了解这个行业的概况、发展史，更能使人引起对职业化的启迪和激励。

《职业的力量》旨在将社会上的不同职业从各种纬度去诠释、探讨，采用讲述故事的形式，从当事人的角度以亲身经历看待职业本身，通过该职业不同阶段不同的变化来让更多的人了解、认识、思考该职业的内容与意义。

一览英才网的愿景是营造阳光、健康的职业生态圈，希望通过《职业的力量》让职业生态圈中的所有人群以更客观、理性、发展的眼光看待职业本身，营造阳光、健康的职业观和人生观。