

世界上成长最快公司的17个共同点



国际视野 • 创新能力 • 创业精神 • 社会责任



浙江大学 管理学院
SCHOOL OF MANAGEMENT
ZHEJIANG UNIVERSITY



1. 都以为广泛人群谋求价值为最大动力，贯彻始终。领导人不厌其烦宣导企业文化。

■ Google:

- 创始之初，Google官方的公司使命为“集成全球范围的信息，使人人皆可访问并从中受益”。不作恶（Don't be evil）是谷歌公司的一项非正式的公司口号。
- 2004年，Google创建了非营利的慈善机构Google.org，起始基金为10亿美金。组织的使命是创建公众对气候变化、全球公共卫生、全球贫困等问题的意识。

■ 阿里巴巴

- 3个理想：为1000万企业生存，为全世界1亿人创造就业机会，为10亿人提供网上消费平台。

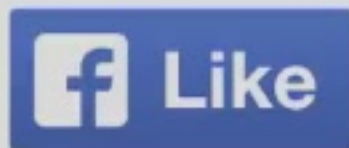
■ 腾讯的使命：

- 通过互联网服务提升人类生活品质。





1. 都以为广泛人群谋求价值为最大动力，贯彻始终。领导人 不厌其烦宣导企业文化。



■ Facebook

- 扎克伯格在2010年受“连接”杂志访谈时表示，他还在为相同的目标在努力：**“我最关心的就是，如何让世界更开放。”**
- Facebook当初并不是作为一家公司来创立，而是为了实现一个社交使命：令全世界更加开放，保持连接。我们每天早上醒来想到的第一目的不是赚钱，我们知道实现使命的最佳方式是建立一家强大、有价值的公司。我们希望Facebook所有员工每天都能够在做每一件事情时专注于如何为世界带来真正的价值。

■ 那些价值在10亿美元以上的创业企业有一个明显的共同点，它们专注于为**终端消费者创造价值**。

- Facebook帮助用户相互联系，LinkedIn 为用户提供职场网络，Zynga 为用户提供游戏，Pandora 为用户提供音乐服务。它们不仅有能力不断吸引新用户入驻，还能够在注册完成之后将用户粘在自己的平台上。这一切的要诀就是，专注地为用户创造价值。



2、都在创业早期获得大量投资。

■ 阿里巴巴

- 1999年10月，阿里巴巴引入了包括高盛、富达投资(Fidelity Capital) 和新加坡政府科技发展基金等在内的首期500万美元天使基金。
- 2000年1月，阿里巴巴获得日本软银(SOFTBANK) 的注资2000万美元。

■ 百度

- 1999年底，李彦宏携120万美元风险投资回国创建百度；2000年09月 DFJ、IDG等国际著名风险投资公司为百度投入巨额资金。

■ Facebook

- 2005年5月，Facebook获得AccelPartners的1270万美元风险投资
- 06年4月，Peter Thiel、Greylock Partners和Meritech CapitalPartners额外投资Facebook 2500万美元



2、都在创业早期获得大量投资。

■ Google

- 1999年6月7日，包括Kleiner Perkins公司和红杉资本在内的投资者为Google注资两千五百万美元。

■ Apple

- 1976苹果成立当年，乔布斯想将公司扩充并向银行贷款，但韦恩因为冒险投资失败导致的心理阴影而退出了。当时的苹果电脑缺乏资金来源。乔布斯最后遇到麦克·马库拉（Mike Markkula），麦克·马库拉注资9.2万美元并和乔布斯联合签署了25万美元的银行贷款。





3、都强调团队合作的力量。

- 阿里巴巴核心价值观：
 - 团队合作——共享共担，平凡人做非凡事。
- **团队合作是几乎所有伟大公司的核心价值观。**
- Facebook
 - 扎克伯格：最初，我自己动手写Facebook代码，因为这只是我的一个心愿。后来，Facebook的大多数理念和代码都来自于我们吸引到团队里的优秀人才。





4、CEO都花至少五分之一时间吸引顶尖人才（早期更甚）

■ 马化腾：

- “对于腾讯来说，业务和资金都不是最重要的。业务可以拓展，可以更换，资金可以吸收，可以调整，而人才却是最不可轻易替代的，是我们最宝贵的财富。”

■ 李彦宏：

- “互联网公司，最有价值的就是人。我们的办公室、服务器会折旧，但一个公司，始终在增值的就是公司的每一位员工。”
- “我每天至少要把三分之一时间花在人才培养和管理上。”

■ 小米人主要由来自微软、谷歌、金山、MOTO等国内外IT公司的资深员工所组成。

■ 李开复：

- 任何一个好的老板至少把20%的时间放在招聘上，我从来没有少过20%。要尽量找一些非常优秀的，最好是在某些方面比你优秀的人；每雇一个新人，就试着把团队的平均水平提高，而不是下降；要让你的中、高层管理者不再有任何机会隐藏他们团队的人才，公司最优秀的人才是属于公司的。



5、CEO都是最后一轮的面试官（至少在早期）

- 小米加入的所有员工都需要经过雷军的面试。
- 挽救雅虎的现任CEO梅耶尔亲自面试每一个员工。
- 谷歌CEO拉里·佩奇（Larry Page）会亲自批准每一次招聘。





6、都保持专注（早期更甚）

- 百度“论语”：
 - 专注如一
 - 认准了，就去做，不跟风，不动摇
- 谷歌信条：
 - 专心将一件事做到极致。
 - 布林说，早在网络工作的最初阶段，他们就决定专做“搜索”，“搜索”关乎于信息，只有它才能为人们的生活带来真正的变化。
- 雷军：
 - “七字诀第一是专注。比如现在像很多微博站每天没有很多更新，但是文章质量好很多，在少就是多的时代里面，我们是信息过多，怎么样把东西做得精致，有价值，才是问题关键。”





7、都以广告、增值服务或电子商务为主要盈利模式

- 腾讯选择了增值服务盈利模式。
- 选择广告为Google的主要盈利模式。
- 百度2001年08月在中国首创了竞价排名商业模式。



Google AdWords

Google AdWords





8、都以广告、增值服务或电子商务为主要盈利模式

- 1999年阿里巴巴创立B2B网上贸易平台，选择服务于全球。
- 亚马逊一开始的目标就是成为全球最大的网络书店。
- 谷歌一开始的目标就是帮助全世界使用各种语言的人获取信息。
- Facebook开启国际化进程，到2005年底已扩展到加拿大、英国、墨西哥、澳大利亚、新西兰。

facebook

Facebook helps you connect and share with the people in your life.





9、都有导师和智囊团

- 扎克伯格有包括乔布斯在内的多位导师。
- 孙正义在很长时间里都是阿里巴巴的顾问。
- 埃里克 斯密特是谷歌两位领导人的导师。





10、CEO都首抓用户体验，把产品做到“极致”

- 亚马逊使命：成为地球上最以客户为中心的公司。
- 乔布斯毫无疑问是公司最大产品经理。

- 李彦宏：我花三分之一时间抓产品和技术。
 - 百度“论语”：用户需求决定一切。
 - 百度“论语”：把事情做到极致。



- 在过去的 5 年间，美国共产生了 38 家市值突破 1 亿美元的科技创业企业。这些企业的创始人都有相似的特性——对产品狂热。他们往往亲身参与产品开发的方方面面，以保证消费者手中的产品就是他们想象中的那样。正因如此，一些创业者在企业上市后依旧担任 CEO 一职，比如 Facebook 的 Zuckerberg 与 Zynga 的 Pincus。



11、都把握了当时的大趋势，在正确的时间做了正确的事

- 阿里巴巴：互联网趋势+电子商务
- 谷歌：互联网趋势+搜索引擎
- 百度：互联网趋势+中文搜索
- 腾讯：互联网趋势+即时通讯
- Facebook：互联网趋势+社交网络
- 小米：移动互联网+手机换代潮
- 苹果和微软：微型计算机时代兴起
- 亚马逊：互联网趋势+电子商务



将互联网+进行到底

第一季·BAT前员工创业检阅



12、都非常重视速度和执行力

- 谷歌信条：越快越好。
- Facebook：
 - Done is better than perfect. 比完美更重要的是完成。
 - Move fast and break things. 快速行动，破除陈规。
- 百度“论语”：高效率执行。
 - 1999年底，李彦宏和他的团队仅在短短6个月的时间内就完成目前中国最大、最好的中文搜索引擎的开发工作。
- 阿里巴巴：
 - “一流的创意+三流的执行VS三流的创意+一流的执行，我宁愿选择后者” by马云
- 雷军：
 - 最后一个要诀就是快，我坚信“天下武功唯快不破”。有时候，快就是一种力量，你快了以后能掩盖很多问题，企业在快速发展的时候往往风险是最小的，当你速度一慢下来，所有的问题都暴露出来了。所以，怎么在确保安全的情况下提速是所有互联网企业最关键的问题。





13、都利用了顶尖的环境

■ 阿里：

- 1995年马云访问美国接触互联网；1999年阿里巴巴成立，总部设在杭州市，恰逢互联网在中国刚刚起步；在经济环境上，中国正好处于改革开放的成熟阶段。

■ 腾讯

- 马化腾是潮汕人，10来岁随父母从汕头到深圳；腾讯成立于1998年11月，总部设在深圳，恰逢互联网在中国刚刚起步；在经济环境上，中国正好处于改革开放的成熟阶段。

■ 百度

- 2000年1月，李彦宏、徐勇两人创立百度；
- 在经济环境上，中国正好处于改革开放的成熟阶段
- 又逢互联网在中国刚刚起步。





14、都有良好的人际关系

- 马云是公认的高EQ，强大的个人魅力
- 扎克伯格和盖茨、乔布斯很早就是亦师亦友的关系
- 扎克伯格在哈佛他修习心理学与电脑并加入犹太学生兄弟会Alpha Epsilon Pi。





15、运气都不是一般的好

- 最悬的是当时与深圳电信数据局的谈判，对方准备出60万元，马化腾坚持要卖100万元，始终谈不拢，只好告吹。
- 众所周知，两位创始人差一点就以160万美元的价格把谷歌的前身BackRub卖掉。
- 一名男子在一个加油站拿枪指着扎克伯格进行抢劫。扎克伯格跳上自己的汽车逃跑，没有受伤，否则后果难以想象。





16、都是创新高手

- 百度“论语”：问题驱动；创新求变；允许试错。
- 阿里巴巴和腾讯的核心价值观：创新。
- Facebook每隔几个月就会举办一次黑客创新大赛。
- 苹果的创新指数长期居全球第一。
- 在Google，要求工程师们每周都花一天时间在个人感兴趣的项目上。这种近乎强制性的要求造成Google News之类的新服务品种出现。





17、都有足够的耐性

- 在过去的 5 年间，美国共产生了 38 家市值突破 1 亿美元的科技创业企业。价值破 10 亿美元的九家创业企业平均发展时间为 7 年。
- 发展时间最短的是 Instagram，仅用时 2 年；最长的是 Pandora，用时 11 年，名单上所有 38 家企业在上市 / 被收购前的平均发展时间为 6.9 年。
- 由此可见，即便科技行业虽然有着传统产业无可比拟的发展速度与机会，但罗马也不是一天建成的。如果创业者想要取得耀眼的成就，需要有长期奋斗的心理准备，同时发展有长期奋斗意愿的团队。

