

## 51用车李华兵：怎么做O2O风口上最肥的猪

雷晓宇

发布日期：2015-05-21

分享到：

投资人创业不在少数，但看人家干和自己亲自干，终究是两种滋味。51用车创始人李华兵曾是一名投资人，亲眼见证过姚劲波和对强东的创业过程。当给创业拿到雷军投资，当他认为已经胜利曙光，他感觉，别人能干成的事，自己也能干成。



### 不能辜负的信任

回头来看，我人生的很多东西，其实在18岁那年就已经决定了。

那一年，我考上了武汉大学计算机系。一上大学，就听说过雷军。看了他在《计算机报》上的一个采访，觉得这个人挺厉害的，很快，他回学校来做演讲，给了我几个印象。第一，他激情澎湃。第二，这是我第一次听说一个词，叫管理。第三，他说到和做敢的差距，说要用未来十年，再和微软来一次豪赌，下面掌声雷动，觉得不愧为我们的大师兄。

后来，我问我们同学，记不记得雷军这个演讲，他们都说不记得了，可是我记得非常清楚，所以，这就叫作思维会。

高三的时候开家长会，大家都会想未来干什么，我觉得我肯定不会从政，我性格比较暴躁，不适合上爬，搞政治斗争完全不行，我是农村孩子，小时候在山里长大，喜欢在芦苇荡里自由撒野的感觉，勾心斗角不是我的个性。

我考虑过从军，我父亲就是个军人，从军可以强健体魄，又能接受比较艰苦的训练，我想要挑战一下，可是，当完兵回来能干什么，我父亲还不是回来当了个工人。

我还想过从医，可是每天做手术，那个环境也不是我想要的。

20世纪90年代初期，父亲工作的化工厂常年亏损，经常发不出工资，我自己知道，我们家是没钱的，有时候，工厂还让民工集资，我当时就跟我爸说，你们厂怎么那么费劲，是不是厂长不行，干脆让我试试，当时是开玩笑，但我渐渐觉得，从医、经营一个企业，完全自主性地带着一支队伍，去做自己想做的事，这可能是我想要的。

见到雷军，我的雷军找到标杆了。这个人在舞台上对大家演讲，那么风流倜傥，那么富有激情，这是我学习的对象，这是我将来应该做的事。

2011年，雷军鼓励我创业，给了我200万人民币的天使，他是我生命中的贵人，我非常珍惜这样的机会——不是每个人都能获得雷军的投资，还是你师兄给你的投资。

但是，也许我因此背上了一个巨大的情感包袱，因为雷军投我的时候说过一句话，他说，华兵你知道吗，我觉得你有90%的可能性成功，但我也告诉你第二句话，我投过的创业者没有一个挂掉的。

2011年到2013年，我做车品汇这两年，是一段不为人知的经历。

2011年7月，雷军投资了，当时，他跟刘开关系好，说好让刘开后面一点，聊得也不错，准备投，但后来，我这边term sheet和海外机构已经在做了，却感觉最兴奋那都不是积极，有点怪。

2011年12月的一个晚上，我在翠宫饭店刘开聊到11点半，那天下午鹅毛大雪，我一出来，外面是一片雪白的世界，特别安静，我住在东五环，一个人慢慢开着车，时速20公里，最后到家已经两点了，这是一个无声的世界，我知道，没钱了。

我一夜没睡，第二天一早，我把几个核心的人拉到公司旁边的咖啡厅，我说，拿不到钱，怎么办，有人就睡了，有人说，我还是愿意跟你干，四点钟，天一黑，那时候，慢慢开始有一些销售，一天几十单，但毛利只有30%，收入减掉运营成本还是亏的，我说，公司做不成，要不你们离开前，我一个人继续撑，公司要以最低的成本运营。

2012年春节之后，我把SOHO现代城的办公室退掉，搬到了东直门汽配城里面，运营、库房、仓储都在那里，拿货也比较方便，人员一直在压缩，最多不到15个人，拿五千块钱以上的人全部裁掉，都拿两千，公司一个月的运营成本10万块，后来，我自己还拿了100万出来。

一直到2013年底，整整两年，一直都是这种状态，我想在这里看看汽车后市场的机会，但也没有想通，不知道未来在哪里。

李华兵说，雷军是他生命中的贵人，他非常珍惜这样的机会

老实说，那段时间我是比较自卑的，以前做投资，我都在华贸和国贸的酒店里开会，很光鲜，现在急转直下，在汽配城和维修工一起吃饭，朋友们都知道我在创业，但这两年，我和整个互联网是与世隔绝的，我给别人打电话，说过来看看，帮忙出出主意，可人家都说忙，就是觉得你还项目不靠谱，说实在的，那两年春节我都没有回家，你还在苦苦挣扎，但老家的人都觉得你已经非常成功了，这里面有很大的落差，那年夏天，我看《中国好声音》，平安最后唱完歌，唱除了唱眼，我已经什么都不知道了，我想把这么一件事做好，那时候我所说这些话，是要流眼泪的，因为他们也是从最低层里走出来的，但他们一直没有放弃。

我为什么特别感激雷总，因为在我最困难的时候他没有放弃我，那是我创业最小的初期，我们有时候一聊就是两三个小时，关于怎么管理，怎么节约成本，后来，他还把我的案例拿到一个董事会上讲，说你们成本太高了，要学学李华兵。

我自己非常清楚，这个方向坚持下去是有问题的，但你会觉得特别想坚持，特别想着怎么报答雷军，我从来都不敢讲这个公司是雷军投资的，生怕公司做得不好，毁了雷军的名声，后来雷军也说，你不要不要挑剔的方向，我们也可以支持你，但我觉得，我不能死，我也因此付出惨痛的代价。

后来，为了这句话，我跟雷军交流过，他说，华兵你真不该有这么大的压力，他不断在给我减压，但我做事的原则来讲，我不能辜负这份信任。

### 我知道姚劲波一分钱都没有的时候有多艰难

2013年7月，我欠了个光头，决定重新开始，我在微信上给李开复发了个私信，见了他一面，他说，工场可以给你一点钱，我说，我要换方向，我决定做拼车，然后他把公司搬到了现在这个写字楼——因为这是58同城办公过的地方。

我跟姚劲波是非常好的兄弟，2007年，我在迅雷资本做投资经理，在一个年会上见到他，他作了一个主题演讲，我去跟他交换名片，聊了一下，我们年纪差不多，聊得来，我也觉得这个人还不错，就跟老板推荐，把他签下来，帮他做投融资顾问的职务，具体由我来负责。

当时我没有花太大的精力，因为58同城还非常小，他们跟京东遇到同样的问题，恰逢金融危机，没人敢投，我跟老板讲，没人敢投，干脆我们投一笔，但老板不敢。

58的融资特别艰苦，DCM，华敏都是我等他去见的，最后，他真的没钱了，我跟他一块见平东，平东批评了一顿，这个那个的，让他很没面子，没办法，他们A轮的投资者是雷富，后来平东说，你去问周成斌，让他帮你想想办法。

到了后来，58同城账上真的一分钱都没有了，姚劲波卖了个域名，换了几十万出来给大家发工资，他们几个人就在旁边的咖啡厅见面，其他几个人都要走，姚劲波就哭就哭就哭，说我们走了，我怎么办，我陪着他去吃饭，他心很特别郁闷，我是感同身受的。

我知道他那个时候有多艰难，你看，我现在在办公室的装修已经非常奢侈了，但那时候，就一张桌子，他们可能有三个人坐着，而且每个人面前都没有电脑，只有一部电话，疯狂打电话。

后来，DCM投了他，过了三天之后，再拿钱相对比较容易了，但大家看到的都是成功的一面，艰难的时候，没人看到。

姚劲波身上有一股劲，他跟雷军聊过，特别想把陈皓华从赵来聚起来，当时陈皓华在赵来特别不爽，因为杨磊通从来不上班，姚劲波就想了一个办法，直接跑到赵来楼下给陈皓华打电话，就开始，陈都不接，后来姚说，我已经到你楼下了，你下不下来，你下不下来我就上

去了。

陈晓华下来了。在路边咖啡厅见面。姚劲波口才还行。搞定了。这是58和赶集历史上一个很重要的转折点。因为这个人的做派很厉害。所有流量都是他搞出来的。这个过程里。姚劲波说他当时说得最打动人的一句话是：对不起别人没那么重要。最重要的是要对不起自己。你觉得跟谁干才有可能成。

另外一个触动我的，是刘强东。

2006年初，我刚进联想资本。刘强东找过来，说能不能融100万人民币。把那几个工资发了。又过了三个月。又来了。说能不能再融800万人民币。我们都打工头他。一直忙其他事情没来得及弄。

结果，京东在做叫轮的时候，找我们另外一个同事做banking。那是我和刘强东第一次见面，也不熟，就寒暄了一下。他的叫轮特别艰难。融了2100万美元。投前估值6500万美元，融中资本领投1200万美元。今日资本投了800万美元。梁伯刚个人投了100万美元。刘强东特别高兴。因为投前估值从3500万美元涨到了6500万美元。

所以你看，创业者有多艰难。那时候就是个白票的。可白票价都没人敢投。张颖也来我们办公室看了。说这个案子我们非常感兴趣。想投。但是左弄右弄。大家这时候不敢出招几了。都想坏了。

之后，我去参加一个VC的聚会。说我们最近刚刚close掉一个案子。就是京东。不容易啊。然后大家都是这种感觉。6个月之后，老虎基金以3亿美元估值给了4000万美元给他。那时候，我建议老板要不要给个200万美元进去。应该没什么问题。但他一看估值就不敢投。张颖不敢投。几个大个儿的不敢投。他也就没投。

这之后，刘强东以10亿美元的估值又拿到了1.5亿美元。再往后，你想想他也融不下去了。就这么简单。


春节之后到4月底，51用车从70多人迅速扩张到170人

这么多年，我见过太多参照物了。姚劲波今天市值40亿美元。包括前几天跟赶集合并。我没有多羡慕他。但我知道他是从一个层级过来的。我亲眼见证了那个历程。刘强东从中关村起步。这么多年苦哈哈的。一将功成万骨枯。他真的干起来了。怎么说呢？别人行。我为什么不行？我和姚劲波同年。以我李华兵的经验、资源、人脉。我真不一定输给他。这已经是金字塔尖上的人了。人家能干成。你为什么不行。

版权声明

执惠本着「干货、深度、客观」的原则发布行业深度文章。如果您想第一时间获取旅游大消费行业重量级文章或与执惠互动，请在微信公众号中搜索「执惠旅游」并添加关注。欢迎投稿、共同推动中国旅游大消费产业链升级。投稿或寻求报道请发邮件至执惠编辑部邮箱 [tougao@tripwivid.com](mailto:tougao@tripwivid.com)，审阅通过后文章将以最快的速度发布并会附上您的姓名及单位。

执惠发布的文章仅代表作者个人观点，不代表执惠观点。关于投融资信息，执惠旅游会尽量核实，不为投融资行为做任何背书。执惠尊重行业规范，转载请注明作者和来源，执惠的原创文章亦欢迎转载。但请务必注明作者和「来源：执惠」，任何不尊重原创的行为都将受到严厉追责。



相关推荐：



一哥一路加速赶超旅游，中国游客增长65%

执惠2017-07-18周鸣岐



从公开信息分析万达632亿大甩卖的原因

2017-07-12王德



执惠深度 | 甩掉数十亿包袱，万达就为了这样一个小钱？

2017-07-18

评论：

请 [登录](#) 后发表评论