

De una pérdida de 450,000 a unos ingresos de 2 millones



El joven emprendedor Li Zhiwei, que solía publicar al menos una actualización en su círculo de amigos cada día y enviaba constantemente actualizaciones en su cuenta pública, un chico que el año pasado, a los 22 años, se mostraba muy activo, no ha emitido ningún sonido en su círculo de amigos durante varios meses. A principios de este año, los internautas comentaron que ya no era tan joven y que debería hacer algo más práctico. Él sintió que los internautas tenían razón. Este año, a los 23 años, comenzó a mantenerse en un perfil más bajo.

Este año, él ha pasado de trabajar en una plataforma de transmisión en vivo de tecnología a dedicarse a la externalización de software técnico, marcando un nuevo comienzo. Ofrece servicios integrales de diseño y desarrollo a sus clientes, ayudándoles a completar la creación de aplicaciones mini, aplicaciones móviles, sitios web, productos de inteligencia artificial y productos de blockchain. Entre sus clientes de externalización de software se encuentran más de 20 empresas, como la empresa unicornio de educación Xiaoyuan Souti, la empresa de educación en línea para exámenes públicos Fenbi Wang, y la startup de inteligencia artificial Zhongke Shituo, entre otros. Ha completado más de 40 proyectos diversos para ellos.

Desde que la empresa se transformó en outsourcing de software, los ingresos operativos en el primer semestre de 2018 superaron los 2 millones, con un beneficio de más de 500,000. Recientemente, el número de empleados a tiempo completo y a tiempo parcial ha alcanzado los 15. Aunque las cifras son pequeñas, en este año ha crecido, obteniendo nuevos conocimientos

y experiencias.

Hoy, Li Zhiwei se abre nuevamente al público, y hemos realizado la siguiente entrevista.



Proyecto de outsourcing de la empresa 1 Programa de Jiangsu TV “El Cerebro Más Fuerte”
Aplicación oficial “Quema el Cerebro” Colaboración con la empresa de diseño Lan Shi Media
Proporcionamos servicios completos de diseño y desarrollo al cliente El proyecto ha sido autorizado por el cliente para su exhibición

Pregunta: ¿Por qué crees que hay demanda para tu servicio de outsourcing?

Li Zhiwei: Primero, cuando tienen un proyecto en mano y una idea que quieren probar, si necesitan contratar a todo un equipo, en un momento en que el costo de contratar ingenieros es muy alto, recurrir a la subcontratación a menudo es una opción más económica.

Nuestros precios tienden a ser bastante asequibles en el mercado, por lo que una ventaja de trabajar con nosotros es que somos económicos, y otra es nuestra flexibilidad. Si contratas a un ingeniero a tiempo completo, tienes que mantenerlo indefinidamente, no puedes simplemente despedirlo después de que el proyecto esté en línea. Nosotros, como trabajadores temporales confiables, somos una necesidad bastante importante.

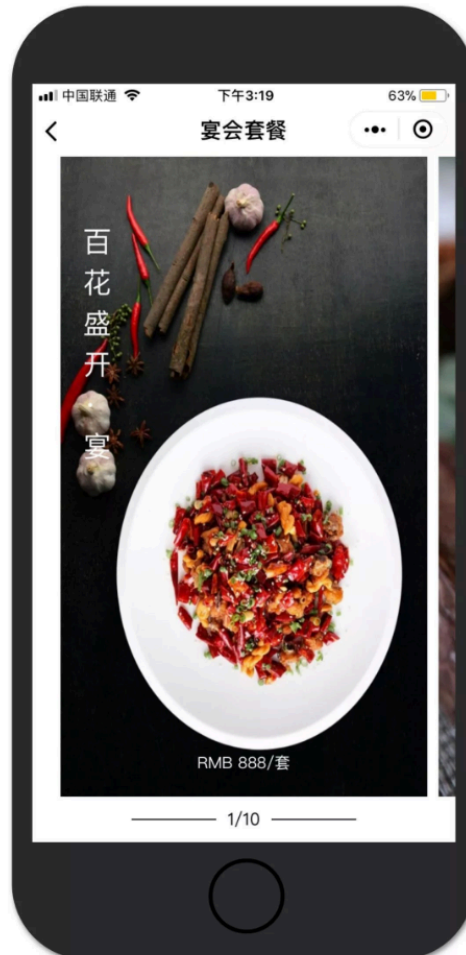
Además, algunas de las grandes empresas con las que colaboramos también nos externalizan algunos proyectos. ¿Por qué? Imagina que tienes un socio externo muy bueno, sabes que son confiables y que la calidad de su trabajo es excelente, casi como si fueran parte de tu propia

empresa. A veces, cuando la empresa no tiene suficiente personal interno para llevar a cabo un proyecto, prefieres confiar en ese socio externo confiable.

Hacerlo internamente suele ser muy costoso, ya que los salarios de los ingenieros pueden alcanzar entre veinte y treinta mil. En cambio, nuestra forma de externalización tiene un costo relativamente bajo. ¿Por qué nuestro costo es más bajo? Una razón es que, a través de un sistema de incentivos basado en la participación en los proyectos, utilizamos el talento de manera más eficiente. Podemos asignar a una sola persona para que realice tanto el trabajo de frontend como de backend, lo que en otras empresas requeriría tres personas. A esta persona le pagamos el doble, pero aún así, el costo total es menor.

Por ejemplo, si contratar a 3 ingenieros cuesta 60,000 dólares, yo le daría a un solo ingeniero 40,000 dólares para que haga todo el trabajo. Él estaría feliz y nosotros ahorraríamos dinero. De esta manera, también se reducen los costos de comunicación, y a veces es más eficiente que tener a dos o tres personas.

Sin embargo, esto no es posible en una empresa. En una empresa, puede haber personas muy competentes que puedan hacer todo el trabajo, pero sería demasiado agotador y no habría un aumento de salario. Por lo tanto, si un ingeniero se encarga del backend, otra persona debe encargarse del frontend. El sistema de incentivos en la empresa es el siguiente: cada persona recibe una cantidad fija de dinero al mes, ya sea que solo haga el backend o que haga todo el trabajo. Por lo tanto, el ingeniero no tiene la motivación para hacer un trabajo tan arduo.



Proyecto de outsourcing de la empresa 2 Aplicación de mini programa “Chef de Amor” Colaboración con la empresa Chef de Amor Ayuda al cliente con el desarrollo del frontend del mini programa El proyecto ha sido autorizado por el cliente para su exhibición

Además, una parte de nuestros ingenieros trabajan a tiempo parcial, y su remuneración es un poco menor que la de los empleados a tiempo completo. En algunas empresas, hay puestos que no tienen mucho trabajo, pero aún así deben mantener a los ingenieros a tiempo completo y pagarles un salario completo durante todo el mes. En nuestro caso, calculamos el salario según la cantidad de trabajo realizado. Un proyecto puede terminarse en dos semanas, por lo que pagamos según el trabajo realizado en esas dos semanas. Además, nuestros ingenieros son personas bastante prácticas; tienen trabajos principales en grandes empresas y están contentos de ganar un extra de diez o veinte mil yuan al mes trabajando con nosotros a tiempo parcial. Sin embargo, si quisiéramos contratar a tiempo completo, en Beijing, un ingeniero competente tendría que ganar más de 20,000 yuanes al mes.

Al mismo tiempo, cuando se trabaja con grandes empresas, suelen tener muchas personas

encargadas de la comunicación, mientras que en nuestro caso, una sola persona puede interactuar con tres o cinco personas del otro lado. Recuerdo cuando emprendí por primera vez con Quzhibo, yo solo estaba a cargo en ese momento, y la empresa aún podía generar ganancias, porque yo mismo me encargaba de la promoción y del código. Aunque las ganancias no eran muchas, con un flujo mensual de solo unos pocos miles de dólares y un beneficio de uno o dos mil dólares, acumulé una cantidad considerable de usuarios. Si se tiene en cuenta el valor de los usuarios, en esencia, mi rentabilidad era bastante buena.

Por eso supe desde muy temprano que cuantas más personas full-stack haya en una empresa, capaces de hacer de todo, una sola persona puede encargarse de muchas tareas, y así la empresa puede sobrevivir mejor. Una persona que pueda hacer pruebas, redactar textos, manejar el marketing y también vender. En una pequeña empresa se necesitan personas relativamente versátiles, que puedan encargarse de todo tipo de tareas, alguien que pueda desempeñar múltiples roles, y otra persona que también pueda hacerlo, llenando completamente el tiempo de cada uno. Si es alguien que hace pruebas, haz que se dedique a hacer pruebas todo el día, que siempre tenga trabajo. Si es un vendedor, haz que se dedique a vender todo el día. Cuando las tareas de ventas sean escasas, haz que también haga pruebas.

Según mi experiencia personal, realmente es difícil ganar lo suficiente para justificar tu salario. En ese momento, también pensé que mis habilidades eran bastante buenas, después de todo, provenía de una empresa líder en internet. Cuando emprendí, debido a que tenía algunas conexiones en el círculo, podía hacer que vinieran a hacer transmisiones en vivo, pero aún así me tomó medio año alcanzar un flujo mensual de treinta o cuarenta mil, con una ganancia de diez o veinte mil.

He utilizado muchos recursos, pero solo he ganado un poco de dinero. Esto demuestra que, en mi opinión personal, realmente se necesita esforzarse mucho para ganar dinero. En nuestra empresa, yo he puesto mucho esfuerzo, al igual que mis colegas, e incluso las empresas más destacadas también trabajan muy duro. Por ejemplo, en Alibaba y Huawei, sus ingenieros también tienen que trabajar horas extras con frecuencia, por eso ganan mucho dinero.

Pregunta: Durante el proceso de trabajar como freelancer, ¿cuál crees que es el aspecto más difícil con el que te has encontrado?

Li Zhiwei: Los desafíos del crecimiento de la empresa. Uno de los proyectos en los que trabajamos fue un programa de preguntas y respuestas en vivo, que fue la primera vez que trabajamos como ingenieros en un proyecto de outsourcing. En ese momento, solo participábamos en un proyecto y podíamos manejarlo bien, pero luego, cuando el número de proyectos aumentó, por ejemplo, a 10 proyectos, ya no era posible gestionarlos de la misma manera que cuando solo teníamos uno. No podíamos manejar todo solos, teníamos que delegar a otros, no

podíamos participar en cada proyecto de principio a fin. Así que surgieron desafíos relacionados con el aumento del número de proyectos y la expansión de la escala.

Cada persona es diferente, y no hay manera de que los gerentes de proyecto actúen completamente de acuerdo con tu forma de pensar o hacer las cosas. Incluso, si un gerente de proyecto no tiene ningún trasfondo técnico, podrían surgir otros problemas, como cómo comunicarse con los clientes, entre otros. No es posible que cada palabra que digan sea exactamente como tú lo harías. Entonces, ¿cómo puedes hacer que otros actúen como tú? Poco a poco, he llegado a darme cuenta de que esto no se puede controlar al cien por ciento.



Proyecto de outsourcing de la empresa 3 Aplicación de WeChat para el “Gran Diccionario de Chino” Colaboración con la empresa de diseño Lanshi Media Proporcionamos servicios completos de diseño y desarrollo al cliente El proyecto ha sido autorizado por el cliente para su exhibición

Así que ahora hemos desarrollado un cierto flujo de trabajo que mantiene todo el fun-

cionamiento dentro de mi control. Por ejemplo, para un proyecto, nos comunicamos con el cliente, dibujamos un mapa mental, analizamos los puntos clave del proyecto, formamos una cotización y luego negociamos la colaboración con el cliente. Durante este proceso, me he dado cuenta de que, desde un nivel de gestión, no es necesario ser tan detallado, solo hay que enfocarse en los resultados. Por ejemplo, cuando un vendedor está negociando un proyecto con un cliente, no hay que preocuparse por cómo responde a cada pregunta del cliente, sino ver si logró cerrar el trato o no, y si no lo hizo, cuál fue la razón. Debemos enfocarnos en los problemas más importantes.

En resumen, el desafío pasó de liderar un proyecto con dos o tres personas, a gestionar un equipo de veinte a treinta personas trabajando simultáneamente en una docena de proyectos. La pregunta clave es cómo estandarizar los procesos de la empresa y cómo ofrecer la mejor experiencia al cliente, asegurando que, incluso con el crecimiento de la empresa, cada empleado pueda brindar la misma calidad de atención que los fundadores.

Pregunta: ¿Tienes algún plan para el futuro?

Respuesta: ¡Por supuesto! Siempre estoy buscando formas de mejorar y expandir mis capacidades. Algunos de mis planes futuros incluyen:

1. **Mejoras en la comprensión del contexto:** Trabajar en entender mejor el contexto de las conversaciones para proporcionar respuestas más precisas y relevantes.
2. **Expansión de idiomas:** Aprender y mejorar en más idiomas para poder ayudar a una audiencia más amplia.
3. **Integración con más plataformas:** Explorar la posibilidad de integrarme con más aplicaciones y servicios para ser más accesible y útil.
4. **Personalización:** Desarrollar características que permitan una experiencia más personalizada para cada usuario, adaptándome a sus preferencias y necesidades específicas.

¡Estoy emocionado por lo que el futuro me depara y espero seguir siendo una herramienta valiosa para todos! 😊

Li Zhiwei: Desde hacer 10 proyectos simultáneamente hasta manejar 30 o 40 proyectos al mismo tiempo, este es un tema en el que he estado reflexionando constantemente. Deberíamos esforzarnos por establecer procesos más estandarizados, similar a una línea de producción en cadena.

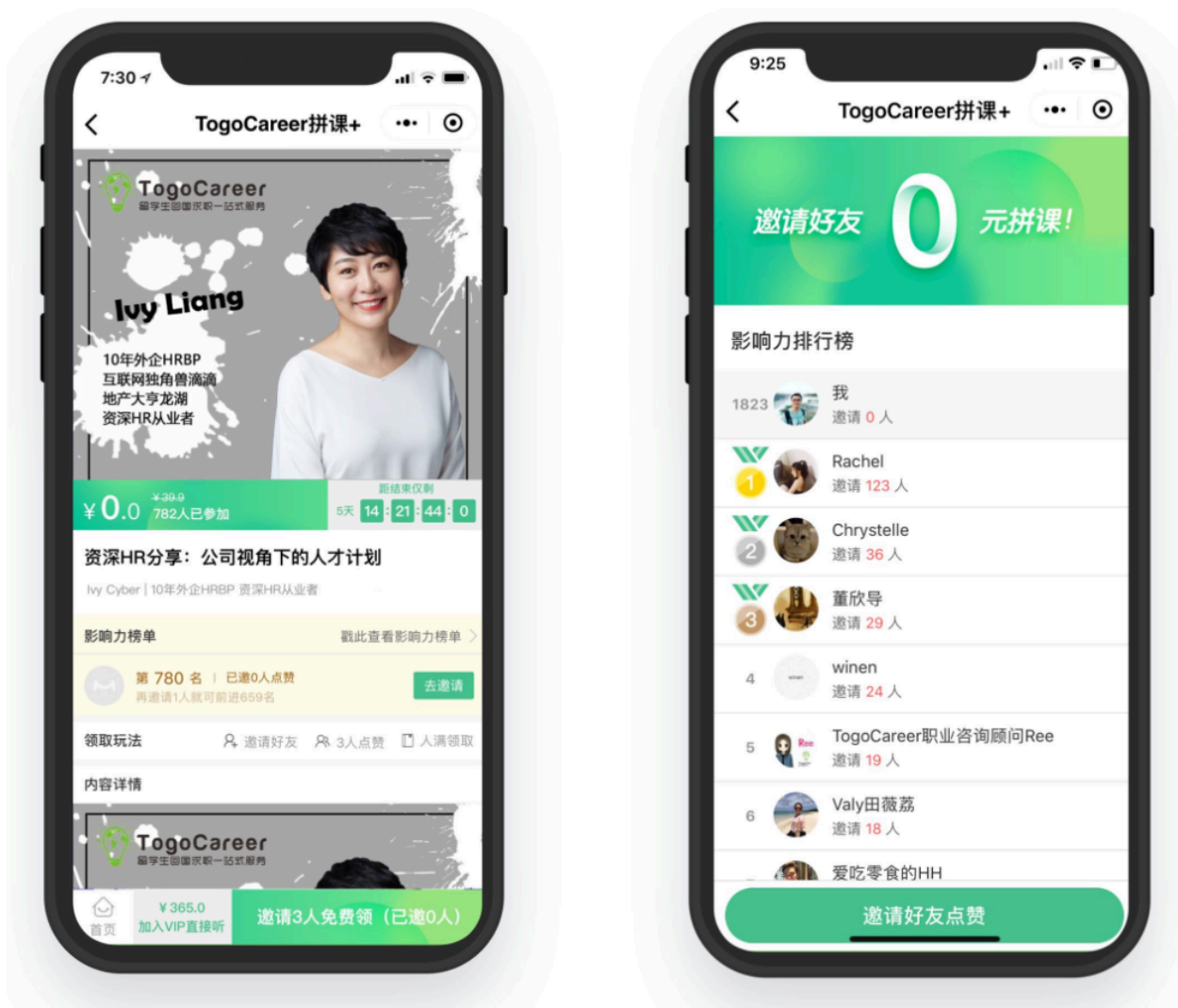
En nuestra empresa, actualmente una parte de los ingenieros son de tiempo completo, y otra parte son de medio tiempo. En el futuro, continuaremos por este camino, buscando algunos ingenieros de medio tiempo en lugar de tener solo empleados de tiempo completo, lo cual tiene muchos beneficios.

Por ejemplo, exagerando un poco, digamos que tenemos 10,000 proyectos, se trata de hacer coincidir la información. Somos una plataforma de información, por lo que no somos nosotros quienes escribimos el código, pero sabemos y podemos encontrar ingenieros que lo hagan bien. Parte del núcleo lo asigno a ingenieros a tiempo completo. Además, el trabajo de diseño afecta el progreso del desarrollo posterior, por lo que intento asignarlo a tiempo completo. Otros trabajos, como el desarrollo front-end de páginas web, aplicaciones cliente y gestión de back-end, pueden ser asignados a ingenieros a tiempo parcial.

En el futuro, a medida que sigamos expandiéndonos, será imposible que hagamos todo nosotros mismos y escribamos todo el código. Lo que debemos hacer es emparejar la información, encontrar a esos ingenieros que tienen hipotecas, presiones y algo de tiempo libre, y que están dispuestos a trabajar a tiempo parcial. Sin embargo, las empresas contratantes no conocen esta información ni tienen los contactos de estas personas. Por lo tanto, nuestro papel es facilitar la conexión entre los ingenieros y las empresas contratantes para que trabajen juntos.

Por ejemplo, en el caso de Taobao, los productos no son proporcionados por Taobao mismo. Una de sus capacidades más importantes es la coincidencia de información, y es en esta área donde gana dinero. Gracias a esto, ha logrado convertirse en una gran plataforma. Si Taobao puede manejar eficientemente la coincidencia de información para 10,000 comerciantes, entonces nosotros también podemos hacerlo para 10,000 proyectos.

Cuando los proyectos se vuelven cada vez más numerosos, crearemos un sistema de gestión interna. El progreso, los responsables y los miembros de los 10,000 proyectos se integrarán en el sistema. En ese momento, podremos ver de un vistazo la situación de todos los proyectos dentro del sistema. Además, solo necesitaremos coordinar con los gerentes de proyecto de cada proyecto, realizando una supervisión ligera, sin necesidad de gestionar a cada miembro de manera específica.



Proyecto de outsourcing de la empresa 4 Mini programa “TogoCareer 拼课” El proyecto ha sido autorizado por el cliente para su exhibición

Si encontramos que algunos gerentes de proyecto no son adecuados, es posible que el proyecto no se desarrolle de manera satisfactoria. En tales casos, intervenimos para garantizar que se realice un cambio de personal de manera oportuna. A través de este proceso, también identificamos qué equipos y personas son confiables. Con estas personas confiables, ya sea a tiempo completo o parcial, establecemos relaciones estrechas y a largo plazo.

Otro plan es aceptar más proyectos pequeños, con un rango de 50,000 a 80,000, que puedan ser manejados por dos o tres ingenieros. Con proyectos de este tamaño, tenemos la confianza de que, incluso si fallan por completo, podríamos obtener ganancias para intentarlo de nuevo o compensar las pérdidas con los beneficios de otros proyectos. Además, creemos que al tener más proyectos, podremos acumular más clientes y expandirnos.

Pregunta: Parece que actualmente estás manejando la gestión y coordinación tú solo, básicamente ocupándote de todo. ¿Hay momentos en los que te sientes abrumado y no puedes brindar un buen servicio a los clientes?

Li Zhiwei: La situación actual es la siguiente, tenemos 3 personas gestionando todos los proyectos. Actualmente hay alrededor de 10 proyectos, y aproximadamente la mitad de los ingenieros de estos proyectos son muy proactivos, por lo que básicamente no requieren tiempo de gestión. Solo la otra mitad, unos 5 proyectos, necesitan ser impulsados, y por ahora podemos manejarlo más o menos.

Por supuesto, mientras los tres gestionamos, también tenemos que discutir nuevos proyectos, por lo que a menudo estamos muy ocupados. En estos casos, priorizamos y nos enfocamos primero en atender bien a los clientes que ya han cerrado tratos, y tratamos de brindar un buen servicio a los clientes potenciales que aún están en negociaciones. Cuando la presión es demasiado grande, consideramos la posibilidad de aumentar el personal.

Poco a poco, formaremos una estructura organizativa plana como esta: en la base están las personas que escriben código y diseñan interfaces de usuario, luego están los líderes de equipo, y finalmente, en la parte superior, está la gerencia, formando una estructura organizativa de tres niveles.

Pregunta: Anteriormente mencionaste que algunos ingenieros, diseñadores, etc., trabajan a tiempo parcial. ¿Cómo los encontraste?

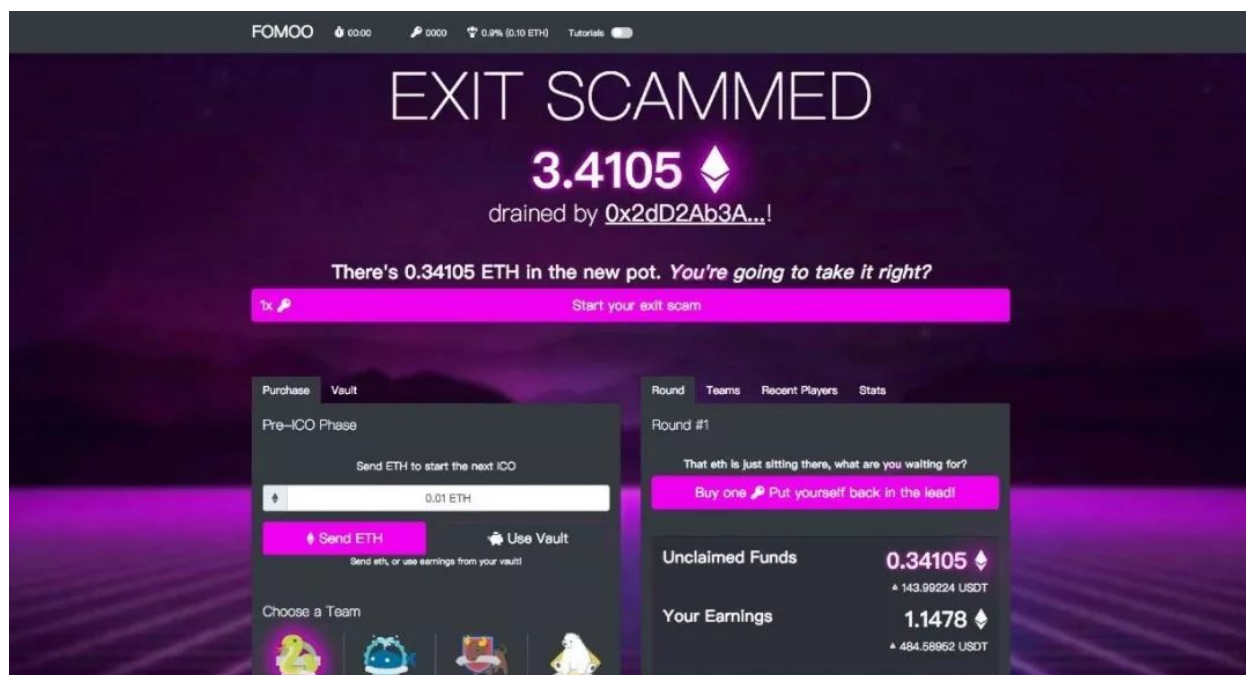
Li Zhiwei: Al principio, nos dedicamos a Quzhibo, una plataforma de transmisión en vivo centrada en tecnología, que también ofrecía cursos sobre diseño y otros temas. Esta plataforma de transmisión en vivo contaba con aproximadamente 30,000 ingenieros y diseñadores de la industria de Internet, y casi un tercio de ellos agregó mi WeChat. Al conversar sobre sus antecedentes, descubrí que algunos trabajaban en grandes empresas como JD.com y Alibaba, así como en diversas startups.

En conversaciones previas e interacciones en las redes sociales, ellos me conocieron y descubrieron que actualmente estamos trabajando en proyectos de outsourcing. Esto los llevó a considerar la posibilidad de colaborar con nosotros. Poco a poco, al ver que los beneficios eran buenos, decidieron unirse a nuestro equipo como empleados a tiempo completo.

Las relaciones entre personas se construyen gradualmente. Por ejemplo, puedes comenzar preguntándole si puede ayudarte a resolver un problema técnico, luego ofrecerle 2000 yuanes para que te dedique un fin de semana, y después ofrecerle 20,000 yuanes por un mes de su tiempo como trabajo a tiempo parcial. De esta manera, se van estableciendo más colaboraciones de manera progresiva.

También puedes preguntar a amigos cercanos que conozcas bien, para ver si conocen a algún ingeniero que esté interesado en trabajar a tiempo parcial y sea competente. No dudes en preguntar, sigue intentándolo, eventualmente encontrarás a alguien. Luego, se trata de compensar su trabajo con dinero, formando una primera colaboración que, con el tiempo, puede convertirse en una relación a largo plazo.

Actualmente, tenemos entre treinta y cuarenta personas con las que podemos colaborar en cualquier momento. Es posible que haya contactado a más, y también han sido muchos los que se han acercado. A veces es una lástima no haber colaborado con algunos amigos, ya que también son muy talentosos. Luego, he tenido conversaciones específicas con cincuenta o sesenta personas, y durante este proceso, he realizado una selección, descartando a más de diez que no eran adecuadas por razones de precio o tiempo. Finalmente, me he quedado con las actuales treinta o cuarenta con las que he colaborado, y de ellas, entre diez y veinte han sido colaboraciones múltiples.



Proyecto de outsourcing de la empresa 5 Juego de blockchain FOMOO El proyecto ha sido autorizado por el cliente para su exhibición

Pregunta: ¿Los clientes básicamente llegan de la misma manera?

Li Zhiwei: Sí, así es. Anteriormente, trabajé en una plataforma de transmisión en vivo, donde compartí mi WeChat con todos los usuarios. Si agregaban mi WeChat, podía agregarlos a un grupo para que pudieran comunicarse directamente con los presentadores de las conferencias técnicas. Ellos agregaron mi WeChat, sabían que yo era el fundador de esta plataforma, y veían en mi círculo de amigos algunas noticias sobre transmisiones en vivo, así como historias

sobre el equipo y la plataforma.

Estos amigos de WeChat, sin importar quién sea, siempre que me pregunten algo, me tomo el tiempo para responder. Además, básicamente no bloqueo a nadie en mi círculo de amigos, y si veo contenido interesante, también les doy “me gusta”, manteniendo una mentalidad abierta para comunicarme. Esto es muy importante. Al principio, cuando no tienes nada, puedes optar por hacer muchos amigos y de vez en cuando buscar hacer algo con ellos.

Es difícil garantizar que dedicaremos toda nuestra vida a un solo producto, y el emprendimiento también puede enfrentar fracasos, pero es crucial acumular tu base de usuarios y clientes. Tomándome a mí mismo como ejemplo: después de llenar dos cuentas de WeChat con amigos, es posible que algunas personas me eliminen después de un tiempo, pero todavía hay entre cinco y seis mil personas que mantienen su atención, y en mi círculo de amigos, los que más me dan “me gusta” pueden llegar a cuatro o quinientos. Esos son los amigos que he acumulado.

Hace un tiempo, hablé con un amigo sobre un tema: la cantidad de amigos que tienes, ya sean 100, 1000 o 5000, en esencia, es lo mismo. Desde la perspectiva de ganar dinero, no hay mucha diferencia, porque no estás ganando dinero con ellos. Antes, cuando trabajaba en Quzhibo, escribía código y hacía publicidad yo solo, y ellos solo eran usuarios de la transmisión en vivo. En esencia, seguía ganando dinero solo, lo cual era muy agotador. Pero si colaboras con 100 o 5000 personas para ganar dinero, eso sería completamente diferente.

Por lo tanto, debes asegurarte de que tus contactos en WeChat sean tus colegas o tus clientes, para que puedas colaborar estrechamente con 10, 50 o incluso 100 personas. Por ejemplo, Jack Ma tiene decenas de miles de personas ejecutando sus ideas, y millones de comerciantes en su plataforma, por lo que Jack Ma colabora con muchas personas y gana mucho dinero.

Los contactos en WeChat no se tratan de cantidad, sino de calidad y del nivel de colaboración que tengas con ellos. Actualmente, me esfuerzo por colaborar con más personas, preguntar a otros cuando no entiendo algo y establecer conexiones con personas destacadas. Así es como los clientes van llegando poco a poco, ya que todos estamos en el círculo de Internet, y muchos provienen de mi círculo de amigos o son recomendados por algún conocido dentro de ese círculo.

Por supuesto, esto también depende de lo que hagas. Si eres un científico, solo necesitas unos pocos socios para investigar y escribir artículos juntos. Lo importante es hacer bien tu trabajo y dominar la tecnología central. Sin embargo, si estás emprendiendo, es posible que necesites la ayuda de muchas personas.

Este asunto también tiene que ver con la personalidad individual. Por ejemplo, en mi caso, no me siento cansado al hablar con muchas personas, me gusta hacer más amigos y siento

curiosidad por la gente. Así ha sido desde la época de la escuela secundaria, cuando conocía a la mayoría de los chicos de mi grado en la escuela.

Si una persona hace lo que ama y en lo que es buena, no se sentirá tan cansada. Para otros, tener que hablar con miles de personas podría ser desagradable, pero para mí, conocer a diferentes personas y entender sus historias es algo interesante. Desde que era joven, he estado acostumbrado a socializar ampliamente, y con los años, esto se ha convertido en un hábito. Además, como provengo de un trasfondo en programación, puedo decir que la dirección de emprender una empresa de outsourcing de software es muy adecuada para mí. Al emprender, es crucial comenzar con lo que uno sabe hacer bien y aprovechar sus fortalezas.

Pregunta: Con tantos amigos, ¿cómo mantienes el contacto con ellos o haces que sigan interesados en ti?

Li Zhiwei: Soy una persona bastante abierta, no tengo muchos secretos, me gusta mucho la sensación de ser sincero, incluso comparto cosas sobre mis sentimientos, algunas dificultades que he enfrentado, aspectos de mi vida, etc. Te darás cuenta de que la mayoría de la gente solo habla de estas cosas con unos pocos amigos cercanos o personas íntimas, pero si las compartes con todos, estas personas te entenderán mejor, y al hacer amigos con todos, desde la perspectiva de ganar dinero, las probabilidades aumentan considerablemente.

No solo es útil para los emprendedores, este hábito también puede ser beneficioso para personas en otras profesiones. Por ejemplo, algunos científicos también escriben sus propios blogs, etc. En esta era, ampliar nuestra influencia, abrir nuestro corazón para comunicarnos con los demás y compartir nuestro trabajo es algo muy positivo.

Pregunta: Dado que la mayoría de tus clientes provienen de tener muchos contactos en WeChat, ¿cómo se convierten en tus clientes? ¿Cómo logras que te asignen sus proyectos?

Li Zhiwei: Es muy sencillo. Según mi comprensión del funcionamiento del comercio en WeChat, los vendedores desarrollan clientes apareciendo constantemente en el círculo de amigos de WeChat, publicando registros de transferencias, etc. Lo primero es hacer que todos sepan que estoy en este negocio, así que si quieres que te ayude, envíame un mensaje privado, puedes contactarme en cualquier momento. Te darás cuenta de que, por ejemplo, algunos vendedores de coches usados cambian directamente su nombre de WeChat a "Coches Usados + número de teléfono", lo cual es muy directo, queriendo decir: "Vamos, llámame en cualquier momento".

Actualmente, nuestro canal principal es WeChat, pero si se trata de otros canales como cuentas oficiales, el proceso es similar. Primero, debemos asegurarnos de que el anuncio sea visto o que nuestro anuncio sea visto por otros. Esto puede ocurrir de dos maneras: o bien nosotros

tomamos la iniciativa de preguntar y publicar anuncios, o bien vemos en el círculo de amigos o en otros lugares preguntas sobre si alguien conoce algún equipo de outsourcing, o vemos los anuncios de otros. Este es un proceso de coincidencia de información. O bien vemos la información de manera pasiva, o bien publicamos activamente esta información para que otros la vean. Poco a poco, más personas se enteran, y así llegan los negocios.

Además de participar activamente en eventos y reuniones, también obtengo proyectos a través de conexiones indirectas o recomendaciones de ingenieros con los que he colaborado anteriormente. También hay amigos que me presentan proyectos, y a cambio, les ofrezco una comisión, lo que crea un canal estable de oportunidades. Otra fuente importante son las recomendaciones de clientes anteriores o cuando estos mismos clientes inician nuevos proyectos. Este tipo de proyectos vienen con un nivel de confianza ya establecido, lo que facilita la captación del cliente y la rápida finalización del acuerdo.

Pregunta: Si hay un cliente antiguo con el que la colaboración ha sido muy satisfactoria, ¿considerarías una colaboración a largo plazo?

Li Zhiwei: Por supuesto que sí, y también los tenemos. Por ejemplo, hemos hecho algunos H5 y mini programas para la empresa unicornio educativa Xiaoyuan Souti, lo cual ha sido una relación muy buena. También está Zhongke Shituo, una empresa de inteligencia artificial, para la cual hemos realizado varios proyectos relacionados con IA, incluyendo la elaboración de su manual de productos. Estos dos son clientes bastante grandes.

Pregunta: Con clientes con los que la colaboración es agradable, también debe haber aquellos con los que no lo es tanto. Si en medio de la colaboración hay un desacuerdo, ¿qué se hace?

Respuesta: Sí, definitivamente hay casos en los que la colaboración no es tan fluida. Si durante el proceso de colaboración surge un desacuerdo importante, lo primero que hacemos es intentar resolver el problema de manera amistosa y profesional. Si a pesar de nuestros esfuerzos no se llega a un acuerdo, entonces procedemos a finalizar la colaboración de manera respetuosa, asegurándonos de que todas las partes estén de acuerdo con los términos de la terminación. En algunos casos, también ofrecemos una compensación parcial o un reembolso, dependiendo de la situación. Nuestro objetivo es siempre mantener una buena relación, incluso si la colaboración no continúa.

Li Zhiwei: Sí, también ha habido casos, aunque no se podría decir que fueran colaboraciones desagradables. Antes estábamos trabajando en un proyecto de mensajería, y cuando ya casi lo habíamos terminado, la otra parte no daba retroalimentación a tiempo ni impulsaba activamente el proyecto. Quizás se dedicaron a otros productos o proyectos, y al final todo quedó

en nada. Por supuesto, esto es algo que ocurre rara vez.

Por ejemplo, hubo un proyecto que presentaba una gran dificultad técnica, el cual me fue recomendado por un amigo. Inicialmente acordamos un anticipo de alrededor de 5000 para probar si podíamos llevarlo a cabo. Sin embargo, durante el proceso de prueba, descubrimos que era necesario descifrar el protocolo de WeChat, lo cual representaba un desafío técnico significativo. Debido a esto, decidimos devolver el anticipo y no continuar con el proyecto. Desde el principio, habíamos acordado que solo era una prueba, y el cliente lo entendió perfectamente.

En nuestro proyecto, ocasionalmente nos encontramos con situaciones como estas, y también hay algunos retrasos, pero no hemos tenido conflictos graves que hayan causado malestar significativo.

Pregunta: Si un proyecto en particular no se logra concretar, pero luego el mismo cliente se acerca con otro proyecto, ¿aún lo considerarías como un posible colaborador?

Li Zhiwei: Sí, soy bastante abierto, casi nunca elimino a alguien activamente. Cada familia tiene su propio libro difícil de leer, no hay nadie que sea completamente malo. Una persona que parece muy fría a los ojos de los demás, puede ser una persona cálida a los ojos de sus familiares y amigos. Debemos mantener un poco más de tolerancia hacia los desconocidos.

Es normal que los clientes tengan sus propias consideraciones, como querer reducir costos, entre otras cosas. Al igual que nosotros, si consideramos que los precios de algunos ingenieros son demasiado altos, podríamos optar por no trabajar con ellos.

Es bueno poder colaborar, por supuesto. Incluso si no se logra la colaboración, al menos lo intentamos, y además hemos establecido conexiones con personas con las que antes no teníamos ninguna relación. Si surge la oportunidad, siempre podemos colaborar en el futuro.

Trabajamos con un cliente, inicialmente realizamos algunas tareas de forma gratuita, como análisis de funcionalidades y la creación de un mapa mental detallado, entre otras cosas. Sin embargo, al final no logramos llegar a un acuerdo, lo que resultó en una gran pérdida de tiempo, recursos humanos y energía. Nos sentimos muy decepcionados porque el tiempo es valioso, y a pesar de nuestros esfuerzos, no pudimos concretar el trato.

Entonces pensé que deberíamos hablar con el cliente desde el principio sobre un precio aproximado, pero luego reflexioné y me di cuenta de que, antes de firmar un contrato con el cliente, ya habíamos hecho muchas cosas por ellos. El cliente puede sentir nuestra sinceridad, a diferencia de otras empresas de outsourcing que podrían empezar diciendo cuánto costará el proyecto, lo cual podría parecer un poco utilitario o calculador. Nosotros, en cambio, sin necesidad de cobrar primero, proporcionamos mapas mentales, presupuestos y dedicamos

medio día o incluso un día completo a servir al cliente. Creemos que esto permite que el cliente sienta nuestra sinceridad. La actitud sincera es algo que se da mutuamente.

Efectivamente, después de un tiempo de operar de esta manera, la tasa de conversión de pedidos ha mejorado. Si al final no se logra el éxito, los clientes también se sienten un poco apenados.

Pregunta: ¿Cómo mides a una persona? ¿Qué tipo de persona consideras confiable?

Respuesta: Para medir a una persona, considero varios aspectos clave. Primero, la integridad: alguien que cumple con sus promesas y actúa con honestidad. Segundo, la responsabilidad: una persona que asume sus obligaciones y no evade sus compromisos. Tercero, la empatía: alguien que es capaz de entender y considerar los sentimientos y perspectivas de los demás. Finalmente, la consistencia: una persona que mantiene un comportamiento y rendimiento estables a lo largo del tiempo. En resumen, una persona confiable es aquella que demuestra integridad, responsabilidad, empatía y consistencia en sus acciones y relaciones.

Li Zhiwei: Creo que una persona confiable es aquella que cumple sus promesas. Si te promete algo, hará todo lo posible por cumplirlo, y si no puede, te explicará las razones con sinceridad. En términos de comunicación, una persona confiable puede expresar claramente sus ideas, ser transparente y compartir sus verdaderos pensamientos contigo. Si el cliente considera que nuestra propuesta no es adecuada, esperamos que nos lo diga sinceramente y nos explique por qué. También nos gustaría saber por qué un ingeniero o diseñador decide no trabajar en nuestro proyecto. Por eso, siempre he creído que la sinceridad es muy importante.

Cuando hablamos de una persona confiable, nos referimos a si es responsable en su trabajo, si responde de manera oportuna y si se esfuerza por cumplir lo que promete. Si es la primera vez que colaboramos, generalmente firmamos un contrato. Un contrato es una promesa escrita, y por supuesto, también incluye algunas cláusulas de salida, como en caso de que ocurra un imprevisto familiar, por ejemplo, que se nos informe a tiempo.

Una persona confiable es aquella que tiene una gran capacidad, trabaja rápidamente, es buena colaborando con otros y cumple sus promesas; en resumen, es excelente y confiable. Hemos trabajado con muchas personas, y las confiables siempre realizan el trabajo de manera eficiente y rápida, responden a todo y contestan los mensajes a tiempo. Si están ocupados recientemente o hay algún problema con el proyecto, lo comunican con sinceridad.

Si sabes que no puedes hacerle una promesa a la otra persona y que es algo que no podrás cumplir, deberías rechazarla de antemano. Es importante que expreses claramente tus verdaderos sentimientos.

Pregunta: Has interactuado con muchas personas, ¿qué reflexiones has tenido en

los últimos seis meses sobre habilidades de comunicación y cómo tratar a los demás?

Respuesta: En los últimos seis meses, he aprendido que la comunicación efectiva y el trato adecuado con los demás son habilidades esenciales que requieren práctica constante y autoconciencia. Aquí hay algunas reflexiones clave:

1. **Escucha activa:** Una de las habilidades más importantes es escuchar activamente. No se trata solo de oír las palabras, sino de entender las emociones y las intenciones detrás de ellas. Esto ayuda a construir confianza y a establecer conexiones más profundas.
2. **Empatía:** Ponerse en el lugar del otro es fundamental. La empatía permite comprender mejor las perspectivas y necesidades de los demás, lo que facilita la resolución de conflictos y la creación de relaciones más sólidas.
3. **Claridad y concisión:** Ser claro y conciso en la comunicación evita malentendidos. Es importante expresar las ideas de manera directa y asegurarse de que el mensaje sea comprendido correctamente.
4. **Respeto:** Tratar a todos con respeto, independientemente de su posición o estatus, es crucial. El respeto mutuo fomenta un ambiente de colaboración y armonía.
5. **Adaptabilidad:** Cada persona es diferente, y adaptar el estilo de comunicación según la situación y la persona con la que se interactúa es clave para una comunicación efectiva.
6. **Feedback constructivo:** Aprender a dar y recibir feedback de manera constructiva es esencial para el crecimiento personal y profesional. El feedback debe ser específico, objetivo y orientado a la mejora.
7. **Autoconciencia:** Ser consciente de las propias emociones y cómo estas afectan la comunicación es importante. La autoconciencia permite manejar mejor las situaciones difíciles y mantener la calma bajo presión.

En resumen, la comunicación y el trato con los demás son habilidades que se desarrollan con el tiempo y la experiencia. La clave está en ser auténtico, respetuoso y siempre dispuesto a aprender y mejorar.

Li Zhiwei: Cada vez más, me doy cuenta de que la colaboración entre personas es un tipo de acuerdo. ¿Por qué existe el engaño? Porque cuando algo no coincide con el acuerdo previo, se produce un engaño. Por lo tanto, ya sea con tu pareja, con tus padres o con cualquier otra persona, la relación entre las personas es un tipo de acuerdo. Si no cumples con ese acuerdo, la gente se enfadará.

Existen algunos acuerdos no escritos, por ejemplo, si le pides ayuda a alguien y esa persona te ayuda; la próxima vez que esa persona te pida ayuda y tú no la ayudas, eso se considera ingratitud, lo cual en realidad es una forma de engaño. Otro ejemplo sería cuando una pareja de novios se compromete a amarse exclusivamente el uno al otro, y si durante ese tiempo uno de ellos se enamora de otra persona, eso también es una forma de engaño y una ruptura del compromiso.

Al igual que nosotros, el cliente y los ingenieros deben comunicar claramente cualquier cosa, cuánto dinero se gastará y qué se espera que haga una persona. Es crucial comunicar tantos detalles como sea posible desde el principio. Si no se aclaran las cosas al inicio, y a mitad del proyecto se descubre que hay mucho más trabajo del esperado, y no hay una compensación adecuada, es fácil que surjan disputas. A veces, es cierto que no se piensa en todo desde el principio, pero cuando surgen problemas en el camino, se pueden hacer acuerdos adicionales para que el proyecto pueda continuar.

Después de cada compromiso que hagas, debes cumplirlo. Si no puedes cumplirlo, entonces no hagas esa promesa. Es importante comunicarte con anticipación con la otra persona para evitar que invierta mucho tiempo contigo, solo para descubrir al final que no puedes cumplir. Esto es algo que debes evitar a toda costa. Aclara todas las cosas y asegúrate de confirmar todo lo que sea posible.

En cuanto a cómo comportarse y tratar con los demás, estoy muy de acuerdo con lo que dijo Li Ka-shing. Él dijo: “¿Cómo hacer crecer una empresa? Hay que estar dispuesto a perder”.

A veces, cuando buscamos ingenieros, hay algunos con los que realmente queremos trabajar. Aunque su precio sea un poco más alto, estamos dispuestos a ganar un poco menos en las primeras etapas con tal de colaborar con ellos. Muchas veces, el dinero, ya sean decenas de miles o cientos de miles, realmente no es lo más importante. Lo crucial es que logremos hacer el proyecto realidad.

Con los clientes, también actuamos de la misma manera. Si es necesario reducir un poco el presupuesto para llevar a cabo el proyecto, estoy dispuesto a asumir la pérdida. Al colaborar con ingenieros excepcionales, también estoy dispuesto a hacer algunos sacrificios.

¿Por qué Li Ka-shing dice que para hacer grandes negocios hay que estar dispuesto a perder, y que el secreto de ser persona radica en estar dispuesto a perder? Estar dispuesto a perder significa que, en muchas ocasiones, la parte A se preocupa por los beneficios, la parte B también, todos son muy calculadores, ¿verdad? Solo tú estás dispuesto a perder, entonces obtienes la oportunidad de hacer este negocio. Luego trabajas más duro para hacerlo, puede que ganes un poco menos, pero obtienes esta oportunidad, adquieres experiencia en el proceso del proyecto,

y acumulas experiencia colaborando con clientes y excelentes ingenieros.

Por ejemplo, trabajamos con algunos ingenieros que pueden ser un poco más caros, pero son muy talentosos, y siempre intentamos colaborar con ellos. Poco a poco, hemos acumulado un grupo de ingenieros excelentes, y también tenemos muchos clientes que confían en nosotros. Entonces, ¿no es natural que ambas partes puedan ofrecernos buenos precios, permitiéndonos obtener un mayor margen de beneficio? Los clientes están dispuestos a pagar un poco más porque confían en nosotros, y los ingenieros están dispuestos a ofrecer precios más razonables porque consideran que nuestro canal es bueno. Así, naturalmente, podemos vivir cada vez mejor.

Por lo tanto, descubrirás que cuanto más estés dispuesto a perder, más personas podrás colaborar y más oportunidades obtendrás. La esencia de estar dispuesto a perder radica en que no me preocupo por los beneficios inmediatos, valoro los intereses a largo plazo y la acumulación de experiencia, y estoy dispuesto a perder un poco en el presente.

Así que nuestra empresa y yo, a lo largo de estos años, rara vez hemos ofendido a alguien. Podría decir que casi nunca he defraudado a nadie. El profesor Xiaolai invirtió dinero en mí, lo perdí, pero lo recuperé. Ahora la empresa tiene más de 500,000 en la cuenta, y si en cualquier momento se liquida, puedo responderle. En cuanto a cómo tratar a las personas, cualquiera que me dé dinero, debo responderle. Cuanto más dinero me dé alguien, más debo responderle. Si alguien no me dio dinero, pero me ayudó, también debo responderle.

En nuestra empresa, sinceramente, no hemos hecho que nadie se sienta incómodo, avergonzado o que hayamos explotado los intereses de alguien. Los ingenieros y diseñadores no han expresado insatisfacción al trabajar con nosotros. Aunque es posible que en algunos proyectos, el cliente no avance y no podamos recibir el pago final, yo distribuiré el dinero según la cantidad de trabajo que cada uno haya realizado. A veces, ya se ha realizado una parte del trabajo inicial, pero el cliente no ha pagado, y yo incluso pondré un poco de dinero de mi bolsillo. A veces, el dinero es limitado, y para que podamos tener éxito en nuestra colaboración, estoy dispuesto a ganar un poco menos, a asumir algunas pérdidas.

En nuestras interacciones y en la forma en que manejamos nuestras relaciones, debemos pensar a largo plazo. Debemos colaborar activamente con personas destacadas. Muchas veces, para mantener la armonía general, es aceptable asumir algunas pérdidas si eso hace que todos se sientan cómodos. Cuando todos están cómodos trabajando contigo, y cuando has atendido bien a tus clientes y a todas las personas con las que tienes una relación cercana y una colaboración estrecha, creo que eso es lo que significa manejar bien las relaciones interpersonales. Realmente no tengo un coeficiente emocional muy alto, pero al interactuar con tantas personas, he aprendido que los principios son bastante simples: si tú me tratas bien,

yo también te trataré bien. Cada persona, cada acuerdo, cada promesa, hay que esforzarse por cumplirlos y tratar de pensar más en los demás. A veces, cuando hay conflictos entre los ingenieros y los clientes, yo actúo como mediador.

Por eso es importante ser tolerante con los demás, porque después de interactuar con muchas personas, puedes comprender todo tipo de situaciones. Por ejemplo, es posible que las parejas se eliminen mutuamente de sus listas de amigos. Antes estaban juntos, pero luego alguien rompió el acuerdo, y la otra persona se sintió engañada, así que ambos terminaron eliminándose o algo por el estilo. Las relaciones entre las personas a veces son frágiles, por lo que puedes entender por qué a veces surgen conflictos, y eso es algo normal.

Por lo tanto, al tratar con los demás, siempre debemos pensar en los otros. A veces, es mejor soportar una pequeña pérdida personal para mantener el panorama general; cumplir cada promesa, expresar claramente todo al hacer las cosas, dejar claros los acuerdos mutuos, y discutir cualquier desacuerdo antes de comenzar la colaboración; si se descubre durante el proceso, debe haber una compensación correspondiente para calmar a todos. Esta es una de mis reflexiones sobre cómo tratar con los demás.

Pregunta: ¿Cómo gestionas tu empresa? ¿Cómo la manejas de manera efectiva?

Gestionar una empresa, especialmente un equipo de desarrollo compuesto por veinte o treinta ingenieros y diseñadores, requiere un enfoque en la “transparencia”. Utilizamos GitLab, un sistema de gestión de código, que me permite ver todos los commits de los ingenieros, monitorear el progreso de cada individuo y observar lo que todos han estado haciendo.

La transparencia es para que puedas supervisar bien el trabajo de todos, ya que a veces no todos son muy responsables, y es posible que realmente no tengan tiempo para hacer lo que deberían hacer. Entonces, puedes detectarlo con anticipación e intervenir. Por lo tanto, la gestión de la empresa debe ser muy transparente, y tus responsabilidades deben estar claras.

Nuestros salarios como ingenieros a tiempo parcial se basan en porcentajes, sabemos exactamente cuánto ganamos por cada tarea que realizamos, por lo que es crucial definir claramente las responsabilidades. ¿Por qué las empresas se vuelven caóticas? Porque las responsabilidades no están bien definidas, nadie sabe exactamente qué debe hacer, y no hay nadie que organice las tareas. Utilizamos un sistema de proyectos externos que nos permite gestionar la empresa de manera eficiente, y discutimos los asuntos de la empresa en los grupos de trabajo tanto como sea posible, asegurando que todos los involucrados estén al tanto de la información. Esto es lo que llamamos transparencia máxima.

El fundador de Bridgewater Associates, Ray Dalio, dijo: “Busca la transparencia extrema.”

Gestionar bien una empresa implica, por un lado, una transparencia extrema, y por otro, una

comunicación sincera y honesta, donde cada persona pueda expresar sus verdaderos pensamientos. En segundo lugar, la empresa es un lugar para generar ganancias. Aunque es importante tener en cuenta los sentimientos, en muchas ocasiones, si eres demasiado indulgente con tus subordinados y empleados, mientras que el cliente es exigente y no muestra indulgencia, entonces toda la presión recaerá sobre ti. Si la presión sobre los empleados es mínima, como gerente, tu presión será enorme. Debes hacer que el equipo comparta y asuma tu presión juntos.

Gestionar una empresa implica, en primer lugar, tener responsabilidades claras y bien definidas; luego, que todos compartan la presión, de modo que cada persona sea consciente y proactiva en la realización de sus tareas. Esta es una de mis reflexiones sobre la gestión empresarial. Por supuesto, actualmente nuestra escala aún es pequeña, pero cuando alcancemos un tamaño mayor, seguramente tendremos nuevas ideas y enfoques.

Pregunta: ¿Qué consejos tienes para los ingenieros en el ámbito laboral?

Respuesta: Aquí tienes algunos consejos que podrían ser útiles para los ingenieros en su carrera profesional:

1. **Mantente actualizado:** La tecnología avanza rápidamente, por lo que es importante estar al tanto de las últimas tendencias y herramientas en tu campo. Dedica tiempo a aprender nuevas habilidades y a mejorar las que ya tienes.
2. **Comunica efectivamente:** La comunicación clara y efectiva es clave en cualquier entorno laboral. Asegúrate de que tus ideas y soluciones sean comprendidas por todos los miembros del equipo, incluyendo aquellos que no tienen un trasfondo técnico.
3. **Colabora con otros:** El trabajo en equipo es esencial en la ingeniería. Aprende a colaborar con otros profesionales, ya sea dentro de tu equipo o en otros departamentos. La diversidad de perspectivas puede llevar a soluciones más innovadoras.
4. **Gestiona tu tiempo:** La gestión del tiempo es crucial para cumplir con los plazos y mantener un equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Utiliza herramientas y técnicas para organizar tus tareas y priorizar lo más importante.
5. **Sé proactivo:** No esperes a que te asignen tareas. Toma la iniciativa para identificar problemas y proponer soluciones. Esto no solo demostrará tu compromiso, sino que también te ayudará a destacar en tu equipo.
6. **Aprende de los errores:** Los errores son una parte natural del proceso de aprendizaje. En lugar de temerlos, utilízalos como oportunidades para mejorar y crecer profesionalmente.

7. **Construye una red profesional:** Establecer conexiones con otros profesionales en tu campo puede abrirte puertas a nuevas oportunidades y proporcionarte apoyo cuando lo necesites. Asiste a conferencias, únete a grupos profesionales y participa en comunidades en línea.
8. **Mantén un equilibrio entre trabajo y vida personal:** Es importante no descuidar tu bienestar personal. Asegúrate de dedicar tiempo a actividades fuera del trabajo que te ayuden a recargar energías y mantener un equilibrio saludable.

Siguiendo estos consejos, podrás navegar con éxito en tu carrera como ingeniero y alcanzar tus metas profesionales.

Li Zhiwei: Siempre he dicho que hay que ser abierto, hay que intentar más cosas y desafiarse a uno mismo. No se puede estar haciendo siempre cosas repetitivas y simples, eso no tiene sentido. Un ingeniero no puede limitarse a hacer páginas simples y repetir eso, sino que debe estar constantemente aprendiendo, aprendiendo nuevas tecnologías.

Me di cuenta de este problema durante los cinco años que pasé desde segundo de secundaria hasta tercero de preparatoria compitiendo en programación, donde mi mejor logro fue llegar a la competencia provincial. Descubrí que en esos cinco años no aprendí mucho. Durante ese tiempo libre, me limité a resolver repetidamente problemas de programación simples. Además, lo hice todo solo, sin interactuar con otros ni aprender de personas más experimentadas.

Pregunta: Háblame un poco sobre ti. ¿Quiénes son tus modelos a seguir o ídolos en el trabajo y en la vida?

Respuesta: En el trabajo, admiro a personas como Elon Musk y Jeff Bezos, quienes han demostrado una capacidad excepcional para innovar y liderar empresas que han transformado industrias enteras. Su enfoque en la visión a largo plazo y su capacidad para asumir riesgos calculados son cualidades que intento emular en mi propio trabajo.

En la vida personal, mi familia es mi mayor fuente de inspiración. Mis padres han sido un ejemplo constante de dedicación, resiliencia y amor incondicional. También admiro a figuras públicas como Malala Yousafzai, cuya valentía y compromiso con la educación y los derechos humanos son verdaderamente inspiradores.

En resumen, mis modelos a seguir son aquellos que combinan la excelencia profesional con un fuerte sentido de propósito y humanidad.

Li Zhiwei: Me interesan las personas destacadas de esta época, como Wang Xing, Cheng Wei y Zhang Yiming de TMD, muchas personas del mundo de Internet, y también me interesan figuras como Steve Jobs y Masayoshi Son. Últimamente he estado leyendo algunos libros

sobre la historia de la humanidad y la Tierra, como “La Luz de la Civilización”. En realidad, las personas destacadas del mundo, desde la antigüedad hasta el presente, son ejemplos de referencia, y me interesan sus biografías y obras relacionadas. Pero, en realidad, muchas cosas clave requieren que uno mismo las practique y reflexione, ya que los ejemplos de otros no pueden enseñarte realmente cómo hacerlo.

La persona que más me ha influenciado es Paul Graham, el fundador de Y Combinator (YC), una de las incubadoras de startups más famosas del mundo. Fue gracias a él que decidí emprender, ya que él anima mucho a los jóvenes a hacerlo. He leído y traducido sus artículos, estudiando profundamente su forma de pensar y tratando de incorporar sus ideas en mi mente, aunque muchas de ellas aún no las entiendo completamente, solo las comprendo a nivel superficial. A veces, las ideas de las personas son difíciles de cambiar, así que decidí actuar primero y luego reflexionar sobre sus puntos de vista, lo que finalmente me ayudó a profundizar mi comprensión. Estoy muy agradecido de haber dado ese paso.

Cuando era más joven, recuerdo que en segundo año de secundaria abrí un documento de Word en mi computadora y escribí que mi sueño era cambiar el mundo con la tecnología. Lo que más te importa, valoras, deseas hacer y te interesa, eso es tu sistema operativo subyacente. Es posible que el curso específico de la vida sea difícil de predecir, por ejemplo, este año estoy haciendo trabajos de outsourcing, pero el próximo año podría estar haciendo algo diferente. Sin embargo, tu carrera profesional estará íntimamente ligada a tu sistema operativo subyacente.

Cuando era joven, me interesaba mucho el emprendimiento, la carrera, el éxito y la tecnología. Solía leer noticias y libros relacionados, y luego me encontré con un modelo a seguir que admiraba, Graham. Copié, memoricé, traduje y puse en práctica sus ideas, y efectivamente, eso me ayudó a mejorar. Recuerdo que en la secundaria también leí el libro del profesor Li Xiaolai, “Trata el tiempo como un amigo”, quien ahora es uno de los inversores de nuestra empresa. Han pasado 10 años en un abrir y cerrar de ojos.

Desde pequeño, he prestado atención a temas como los negocios, la eficiencia, casos de éxito, tecnología, etc. Es posible que las ideas y percepciones no cambien de la noche a la mañana, incluso después de leer muchos libros y vivir muchas experiencias, pero con el tiempo, acumulando poco a poco, sí se producen cambios.

También he aprendido mucho de las personas que me rodean, como el vicepresidente de Yuanfudao, LX, el responsable de tecnología del producto Xiaoyuan Souti, TQ, y mi antiguo líder en mi primer trabajo, ZXD, quien ahora es un experto técnico en Alibaba. Durante el tiempo que trabajé con ellos, aprendí muchas cosas valiosas.

Los modelos a seguir son necesarios, pero hay muchas cosas que solo se pueden aprender y

crecer al hacerlas realmente.

Pregunta: Anteriormente mencionaste que el profesor Li Xiaolai es tu inversor. ¿Qué opinas sobre la inversión? ¿Qué cambios te ha traído recibir inversión?

La inversión es un aspecto crucial en el desarrollo de cualquier proyecto o empresa. En mi caso, recibir inversión de alguien tan respetado como el profesor Li Xiaolai ha sido un gran impulso no solo en términos financieros, sino también en términos de confianza y validación de nuestro trabajo.

El hecho de que alguien con su experiencia y conocimiento en el campo de la tecnología y las finanzas decida invertir en nuestro proyecto es una señal clara de que estamos en el camino correcto. Esto nos ha permitido acelerar nuestro crecimiento, contratar talento adicional y mejorar nuestros productos y servicios.

Además, la inversión no solo nos ha proporcionado recursos económicos, sino también acceso a una red de contactos y mentores que han sido fundamentales para nuestro desarrollo. El profesor Li Xiaolai, en particular, ha sido una fuente invaluable de consejos y orientación, ayudándonos a navegar por los desafíos del mercado y a tomar decisiones estratégicas más informadas.

En resumen, recibir inversión ha sido un punto de inflexión para nosotros, permitiéndonos escalar nuestras operaciones y alcanzar metas que de otra manera habrían sido mucho más difíciles de lograr.

Li Zhiwei: En primer lugar, después de obtener la inversión, es importante aprender a gestionar tu riqueza de manera adecuada y utilizarla en los lugares correctos. El despilfarro sin sentido no es recomendable, y saber cómo usar el dinero correctamente es todo un arte. Cuando no tienes la capacidad de hacer frente a esa riqueza, es posible que se agote rápidamente.

No solo no estás utilizando el dinero en el lugar correcto, sino que tu mentalidad también cambia. Por ejemplo, cuando recibí una inversión de 500,000 yuanes del profesor Li Xiaolai, mi mentalidad cambió sutilmente. Rápidamente lo usé para contratar personal, ya no estaba dispuesto a hacer el trabajo sucio y pesado yo mismo, no quería invitar a las personas una por una a un grupo. Pensé que no sabía gestionar, así que quería contratar gente para practicar mis habilidades de gestión. La empresa aún no tenía un negocio rentable en marcha, pero contraté a muchas personas de una vez. Mi mentalidad cambió sutilmente, me volví arrogante, dejé de ser práctico, pensé que la empresa tenía dinero, que yo era el gerente.

Si este dinero fuera el fruto de mi propio trabajo anterior, sentiría que ha sido ganado con esfuerzo. Sin embargo, estos 500,000 yuanes son dinero de los inversores, no ganados por mí, por lo que no he podido experimentar realmente lo difícil que es ganar dinero. Tampoco

he sabido utilizarlo de manera eficiente, y mis exigencias hacia los empleados no han sido lo suficientemente altas. Como resultado, perdí 450,000 yuanes de golpe. Mi capacidad no está a la altura de gestionar este tipo de fondos.

Algunas personas a mi alrededor han emprendido y han recibido grandes inversiones, pero también han perdido decenas de millones. Luego, se han vuelto más reservados. La presión excesiva puede derrumbar a algunas personas, dejándolas incapaces de recuperarse. En mi caso, recibí 500,000, y si pierdo, puedo ganarlo de vuelta. Estoy muy agradecido con el profesor Li Xiaolai. No me dio una gran cantidad de dinero, pero si hubiera invertido 3 millones, probablemente habría perdido más, necesitando más tiempo para recuperarlo y enfrentando una presión aún mayor.

Creo que para los emprendedores, que el dinero llegue demasiado fácil no es algo bueno. Para los jóvenes que están emprendiendo, sin importar si están abriendo un restaurante o iniciando un negocio grande o pequeño, si no están en un puesto alto en una gran empresa, donde ya tienen una posición senior y habilidades sólidas, sino que son solo un gerente de proyecto junior, ingeniero, etc., les recomendaría que no acepten inversiones de otros tan fácilmente cuando emprendan por primera vez.

Aunque este dinero no necesita ser devuelto, es una deuda de gratitud, y las deudas de gratitud deben ser pagadas. Las expectativas de los demás no pueden ser defraudadas a la ligera. El profesor Li Xiaolai me dijo: “No pasa nada, no te preocupes, tómatelo con calma”. Pero nunca he perdido tanto dinero de otra persona, y todavía tengo una gran presión psicológica.

Los jóvenes que acaban de emprender suelen tener un conocimiento limitado. Si eres un ingeniero, es posible que no sepas mucho sobre cómo contratar y gestionar personas, ni cómo hacer ventas. Por lo tanto, si quieres emprender, puedes comenzar luchando, utilizando el dinero que has ganado trabajando en una empresa, o incluso como empleado, sin importar cuánto sea, para iniciar tu negocio. Gana lo que puedas, hazlo todo tú mismo, aprende de todo, paso a paso. El éxito requiere tiempo. A menudo, en las noticias sociales, se habla de cómo el dinero destinado a los jóvenes emprendedores se ha agotado rápidamente, y algunos incluso han huido. Poco a poco, he llegado a entenderlo. El dinero que se obtiene demasiado fácilmente, o en grandes cantidades, puede arruinar a una persona.

Si eres un ejecutivo de una gran empresa, tienes muchos contactos y habilidades de gestión, es genial emprender con una financiación de millones. No tengo derecho a juzgar cómo lo hacen ellos, pero para aquellos como yo, ingenieros de primera línea de Internet que salen a emprender, les sugiero que primero ganemos algo de dinero de manera sólida y estable.

Pregunta: ¿Has ganado dinero ahora? ¿Cómo es tu situación actual como emprende-

dor? ¿Qué sientes?

Li Zhiwei: Actualmente, es posible que nuestra facturación en la primera mitad de este año haya alcanzado los 2 millones, con una ganancia de más de 500,000, y hemos completado más de 40 proyectos para clientes. No es un gran logro, pero al menos es suficiente para mantener a un equipo. En realidad, he fracasado en muchas más cosas, como cuando intenté usar medios de comunicación para recibir y publicar anuncios, lo cual fracasó, y también fracasé al intentar crear una comunidad de pago. En cuanto a los detalles, como cuando intentamos hacer transmisiones en vivo interesantes, contratar presentadores y buscar profesores, algunos simplemente nos ignoraron, lo que también fue un fracaso.

Hay una frase que dice algo así: ¿Por qué Silicon Valley es tan impresionante? Porque aquí se representan más fracasos. Masayoshi Son, el hombre más rico de Japón e inversor de Alibaba, dijo: La mayoría de las cosas en mi vida han sido fracasos.

Ya sea que hayas ganado 500,000 o 1,000,000, todo es una pequeña cantidad de dinero. Lo que no se puede comprar con dinero son las experiencias, las lecciones de éxito, las enseñanzas de los fracasos, las habilidades técnicas, los métodos para hacer las cosas y la comprensión del funcionamiento de la sociedad y la naturaleza humana. El dinero que ganas ahora es solo una pequeña cantidad, destinada a la acumulación a largo plazo y al perfeccionamiento continuo de ti mismo, esperando el día en que puedas hacer algo grandioso en el futuro.