



● 商海人生

姜云鹭:如果爱 春满阳光

■ 本报记者 高洪艳

她可能是在北京街头与你擦身而过的邻家女孩,也可能是你出差途中偶遇的白领丽人,她的名字可能早就出现在你的微博好友中,却又在你意想不到的情况下成为你的生意合伙人。

在qq签名中,她说,这是一场命中注定的修行……

在爱尔兰留学的经历让她学会了用最简单的方法想问题、解决问题;留学回国后她去了ChinaCache,开始真正接触日新月异互联网数据和应用,也正是这段经历引领她逐渐走上网络文化的宣传推广和互联网营销之路。



“创业的机会很偶然。当时从ChinaCache辞职出来,其实是想歇一歇、休息一下,停下来想想未来的路怎么走,没有其他准备。南非世界杯在中国区宣传推广的项目突然间摆在眼前,一切就自然而然地开始了。当时唯一的想法就是既然开始了,就要坚持。”

这一坚持就是5年。从最初创办北京温迪公关顾问有限公司,到后来发展壮大成立春满阳光文化传媒集团,“80后”女孩儿姜云鹭一路摸爬滚打,讲述了一个关于成长、关于蜕变的故事。

到达明天 现在启程

“每一天/都有一些事情将会发生/每段路/都有即将要来的旅程”,不过,想到达明天,现在就要启程。1998年,18岁的姜云鹭独自一人赴爱尔兰修读计算机科学,艰辛的异国求学之路让她变得坚强独立,充满田园气息的生活又把她的心性熏染得平和宁静。8年后,姜云鹭回国入职ChinaCache。

“3年的团队合作中,感谢我的上司和同事,是他们教会了我如何脚踏实地地走好每一步,也让我学会了职业经理人应该具备的素质和职业操守。这给我日后创业提供了很多经验借鉴,尤其是在公司管理、员工关怀、流程制度上让我学会了很多。”对于姜云鹭来说,创办公司时20多岁,在企业管理上经验不足。“但是,ChinaCache的工作经历教会了我公司要靠制度和流程来管理人,而不是用人来管人。”

所以,身为老板的姜云鹭还是会和员工聚在一起吃饭唱歌看电影,过着像大多数“80后”女孩儿一样的生活。但是,来了项目,“老姜”一声令下,员工分头干活儿,作品拿到客户那里——齐活。

“对待员工、对待客户都是本着诚挚之心,倒也过得安稳乐呵。”这些年,姜云鹭的北京温迪公关顾问有限公司主要负责网络整合营销、活动策划和管理执行,先后做了几个大型项目,像南非国家旅游局的2010年世界杯在中国区的宣传推广、意大利国家警察署的“龙行天下”欧洲警察中国万里行活动、哈萨克斯坦亚洲冬季运动会在中国的推广等等。

在积累了一些网络整合营销的专业经验以及社会资源后,姜云鹭成立了春满阳光文化传媒集团,除

了在北京发展业务,还在沈阳设立了公司大本营,在东北三省为企业开设微博培训大讲堂,并开始涉猎企业品牌营销、个人形象打造、城市名片推广和私人定制等,提供360度的品牌传播与管理服务。

“公司一步步发展起来,我也终于知道自己想要的是什么、能做的是什么——这也是我的成长。”现在的姜云鹭被任命为沈阳市网络文化协会副会长兼秘书长,肩上的担子更重了。“我的任务不仅仅是做好自己的公司那么简单了,还要帮助辽沈地区乃至东北三省更多的企业用好互联网,教会他们利用互联网的新应用去营销,明晰公司的品牌文化和宣传推广方式,制订创新的营销策略。”

不断攀登 看透风景

生意越做越大的姜云鹭却始终不太习惯“商人”的身份,她笑着说:“身边的朋友和合作伙伴都说我不像商人,确实,我不是有着远大理想和抱负的商人,可是想到跟我一起创业并坚持走到今天的同事们,我也要不断地往前走。不是骨子里的‘不安分’作祟,是一份责任在心中。现在,公司的大部分员工都是我开始创业时就一直跟着我的,从北京到沈阳,一路走来,我很感动,所以更不能轻言放弃。”

但是,坚持谈何容易。现在的姜云鹭每天忙于大型活动策划、文化项目投资、跨界营销、平台打造、资源整合,这样的工作状态并不是她在决定创业时所追求和向往的。“最初辞职创业时是想让自己休息一下,做些自己想做的事情,优哉游哉的那种,可是上了船就身不由己了。要顾全到公司的发展、员工的福利待遇、客户市场的需求,还要迅速掌握当前最佳的营销手段,适应日新月异 web2.0 时代等,这些根本不是我当时所能想象到的。”

不过,被冠以“80后”、“美女创业家”的标签,做着新媒体营销的事情,骨子里的姜云鹭却是一位传统文化的爱好者和传承者。

在沈阳公司里,姜云鹭专门辟出了一块儿领地,起名“毓鹭台”,闲暇时的她经常邀约三五好友在此品茶聊天谈人生,还会组织一些煮茶、抚琴、插花、焚香、书画鉴赏一类的活动。

她说:“这是我喜欢的生活。在浮躁的社会里要学会平和,所以我喜欢喝茶,喜欢带着朋友们

一起学习茶艺、插花、书法,让我们的生活节奏慢下来。不是有句话叫‘放慢你的脚步,等一等你的灵魂’吗?其实慢下来的时候,我们才能体会到生活的真谛,也才会慢慢地认识和了解生活中的真我。”

真诚感恩 优雅人生

率性的姜云鹭始终听从自己内心的声音,生活也给了她最好的馈赠。《金融时报》曾对一些离职创业的女性进行了采访,发现她们都谈到了一个共同的话题:渴望对自己的生活拥有更大控制权。对于姜云鹭来说,所谓的控制权又是什么呢?

她顽皮地一笑:“至少我想休息几天的时候不用找人请假了,这算不算控制权?”

“目前为止,倒没有想过通过自己创业能控制什么。我不需要支点,也不需要撬动整个地球。其实我更向往我名字里的‘鹭’那种状态,临水而居,飘逸神俊,优雅恬淡。可越做老板就会越觉得这种生活不现实。现在每次想偷懒去度假,就会想到公司的员工,想到正在进行的项目,便不得不作罢。”姜云鹭耸耸肩,无奈地说,“这可能是一种‘老板’病。”

她说自己并非一位成功的创业者,但走到今天,起码问心无愧。“在商海里摸爬滚打几年,我发现社会上实实在在、真心实意的人越来越少了,所以,我更珍惜身边的每一位朋友和每一位同事。我始终怀着感恩的心过每一天,如果没有员工的不弃不离就不会有我的今天,如果没有朋友们的鼎力相助也不会有我的成功。”

谈到朋友,姜云鹭便会滔滔不绝地讲起和朋友们在一起的种种,电影《中国合伙人》中佟大为那句“千万别和你的好朋友合伙开公司”在她这里似乎也不再适用。“其实,朋友间可以合作一起做生意,只要讲好游戏规则,大家各自遵守就OK了。现在是资源整合的年代,只有合力才能共赢,没有谁能一个人赚到所有的钱。我很希望也很享受能和好朋友们一起做事情做生意、一起品味生活。”

姜云鹭说,偶尔“犯神经”的时候,也会和朋友们探讨一下“是我们改变了世界,还是世界改变了我们”这样的问题,但一早醒来,便只告诉自己:对这个世界,要从容地微笑、优雅地转身,这样才能迎来春满阳光、美好人生。

努力和梦想刻心里 对“李宁”不离不弃

■ 李 媛

8岁踏上体操之路,26岁退役;19年体操生涯,夺得106块金牌,这是李宁在世界体操史上创造的奇迹。

1988年,汉城奥运会,李宁从吊环上摔下,全场一片惊呼。随后,他从地上爬起来,拍了拍手,带着一贯的笑容走下赛场。第二年,“李宁”品牌创建,“体操王子”变身商界牛人。

2004年,李宁公司成为第一家在香港上市的内地体育用品公司;2009年,其在中国市场上超越了竞争对手阿迪达斯。这期间,李宁还客串过演员,一袭黑衣与杨紫琼对打;走进北大校园,他成为一名法律系学生。

不过,人生给李宁的考验从未停止。从赛场到商场,从亚洲金融风暴到全行业增长放缓……去年,面对管理层大换血、业绩下滑,已经淡出公司管理的李宁又开始上阵指挥,直面新的挑战。

行业“入冬” 李宁提出“三个聚焦”战略

在2013中国体育用品高峰论坛上,李宁与众老总坐在一起,被称为“李宁大哥”。谈及各自的困局,“李宁大哥”微微蹙眉,坦言“李宁”也遇到了难题。

去年,李宁和他的公司遭遇严峻挑战,“因为全行业前几年透支成长,所以现在都遇到了巨大的困难。”李宁说。库存高企、管理层大换血、销售下滑、股价大跌,是去年以来

李宁公司的真实写照。

紧接着,今年3月,为将过去几年、目前和未来的风险做一次性财务处理,李宁公司交出了一份不尽如人意的成绩单。2012年亏损19.79亿元,是公司自2004年上市以来首次年度亏损。与此同时,众多运动品牌的财务报表也是一片颓势,全行业集体进入寒冬。

面对困境,此前已经较少参与公司日常管理的李宁选择回归。他曾说:“我每天都在想怎样才能让这家公司有一个更好的结构、更好的平台,把握住市场的发展机会,来实现我们的理想。”

回归后,李宁提出了“三个聚焦”战略,即聚焦核心品牌——李宁牌、聚焦核心业务——回归体育本质、聚焦核心市场——中国内地市场,同时采取了一系列应对措施,引入战略投资者TPG、赞助CBA、签约韦德,推出大规模渠道复兴计划。

如今,他会参与公司每周的运营会议,参加不同项目的会议,每个月开一次执行委员会会议,定期进行业务回顾,掌握改革的进度,“业务决策过程我都要参与”。他说。

24年从商,这并非李宁遭遇的第一次挑战。1997年,亚洲金融危机爆发,李宁公司首次遇到发展瓶颈,年销售额10亿元的门槛怎么也突破不了。面对困境,当时的李宁同样选择了变革之路:引入职业经理人,确定专业化的发展战略,加强技术研发能力,引入信息化的管理方式,最终走出困境。

退役梦想 做一个伟大的中国体育品牌

李宁,因为运动员的身份而为人们熟知,又因李宁品牌而与全民亲近。他说,当运动员时,他从

来没有穿过中国品牌的衣服,退役后一直有一个梦想,就是做一个伟大的中国体育品牌。

在他的设想中,这个品牌能够为中国体育起到辅助作用,能够支持参与运动的人、激励参与运动的群体。

这两年,公司遇到困境,李宁回来了,最初的体育梦想仍然没变。他说:“我回来后,首先就是要让品牌回到体育上来,回到中国的体育、中国的市场上来。我们希望真正能做到体育属性,产品要回归体育的本质。”

但是外有耐克、阿迪达斯等国际强势品牌,内有安踏、特步等奋起直追,李宁深知,做一个伟大的中国体育品牌并不容易。

从昔日的体操王子到如今的公司董事长,身份跨越间,李宁经历了比一般人更炫目的成功,也更深刻地体味过锋芒背后失意的滋味。李宁说,努力和梦想是他从运动员到现在一直深深刻在心里的字眼,他对未来始终怀有信心。

角色转换 《时代周刊》眼中的“探险家”

李宁的身价曾达到近20亿元,但他并不认为自己是一个“标准商人”。“我对交易和成本都不敏感,只是目标很明确,然后就一个劲儿往那儿走,这也是我在做运动员时得到的最多的训练。”李宁说。

2006年,美国《时代周刊》评选李宁为60年亚洲英雄之一,称他“是一位在体操和商业生涯中均具有灵活头脑的传奇人物”。当时,《时代周刊》将李宁归类为“运动员和探险家”,而非“商人”。

“探险家”是李宁很少为人知晓的一面。1993年,李宁公司迁址北京,进入高速发展阶段。同年,



李宁与杨紫琼合作拍摄电影《七金刚》。银幕上的李宁穿黑色风衣、戴墨镜,腾挪躲闪,武艺高强。

1998年,在对企业家族人员管理中的状况进行治理后,李宁脱身商海,走进北大法律系,与一群比自己小十几岁的同学一起上课、上自习、复习考试、到食堂吃饭……他说过,希望能有那么一天,很多孩子买了李宁牌,但完全不认识我,这是我最需要的。

当被问道“李宁公司渡过此次困境后,是否还会淡出公司管理,去做别的事情”时,李宁没有正面回答,他说,他从未离开过“李宁”,只是工作重点根据实际需要在不断调整。过去、现在和将来,他都会一直为“李宁”付出。

● 风云人物