

胡安军要让中国讲座网五年内在纳斯达克上市 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E8_83_A1_E5_AE_89_E5_86_9B_E8_c40_170459.htm 一位复旦大学的MBA，本可以和他的大多数同学一样，拿着丰厚的薪水，过着优雅的职业经理人生活，但他没有选择成为其中的一分子，而是选择了另一条崎岖之路“傲然独往”。他叫胡安军，中国讲座网的创始人兼总裁。创办中国讲座网是他的第四次创业，前两次是做外贸，第三次是做咨询，都没怎么赚到钱。2004年他在读了复旦MBA之后，独自成立了中国讲座网。目前，该网站各类讲座数量已经超过4000部，拥有注册用户12万多人，每天访问量超过10万，成为中国最大的在线讲座网站。卖掉房子只为创业谈起他是怎么发现这样一个创业机会的时候，胡安军说了这么一个故事：2004年，著名管理大师迈克尔波特在复旦大学演讲，场面火爆让正在复旦读MBA的胡安军大为吃惊。“四面八方的人都来听讲座，很多人还因为进不到会场跟保安引发了冲突。”胡安军想，这么好的讲座，如果能让更多人听到就好了。他当时萌生了一个简单的想法：我把这场面录下来，放到网络上供人下载分享，全世界这么多好的讲座，其中隐藏的商机必然无限。他马上把想法付诸于行动了。当年6月份，他辞掉工作，为了筹集中国讲座网的启动资金，他卖掉了在上海浦东碧云国际社区的惟一房子。他也从此开始经历了人生最窘迫的日子。“最困难的时候，我搜遍住所只找到了三块钱”。胡安军说，电力局还断过他的电，信用卡也因还不起钱被银行罚过款，他还把一部旧手机爱立信398拿到旧货

市场卖了100元钱，让他生活了一个星期。有一次，胡安军申请贷款，银行的工作人员问他有车吗？他回答说有部自行车，工作人员笑了，他也笑了。“每天都在琢磨着向谁借钱”对于互联网创业者而言，争取到风险投资的支持是很有必要的。从目前纳斯达克上市公司的成功案例来看，不管是早先的三大门户网站，还是后来的携程、盛大、百度、分众都离不开风险投资的支持。胡安军也很渴望能有风险投资商看中他的商业模式，毕竟成长中的中国讲座网急需资金的支持。营销需要资金投入、用户的迅猛增长需要增加带宽，以改善用户的体验……需要钱的地方真是太多了，而这也成为困扰胡安军的最大难题。“每天都在琢磨着向谁借钱”，胡安军说：“在向同学朋友筹资的过程中，复旦MBA同学给予了我很大的支持。”他已经记不清见了几次风投，有名的，没名的，自己找上门去的，朋友介绍的。向陌生人讲述自己的想法，希望得到别人的支持和认同。但是，好事往往多磨，事情常常与愿望相违背。“第一次见的时候还系根领带，穿身西服，有种受宠若惊的感觉。现在，就是个普通约会，就像左手握右手。去了聊一聊，听听别人的想法。”胡安军说。胡安军说，他的投资理念讲究“原创性 + 成长性 + 现实性”，中国讲座网是独创的商业模式，想象空间巨大，同时双脚又站在现实的土壤上。虽然现在不被风投看好，但将来风投一定会自动找上门来的。虽然资金问题一直困扰着他，但他从未改变过自己的资本运作观念。那就是“想到事情就去找钱，而不是看多少钱办多少事”。创业需要一种信仰 胡安军的目标是把中国讲座网做成最好的B2C教育网站，成为中国教育行业第一提及的网站，成为宽带、手机、

M P 3 的内容服务提供商，以视频点播的方式提供精品讲座、人物访谈和名人演讲。胡安军坚信他的这次创业一定能够成功。理由是人们能够通过网站上的讲座进行自我培训和提升，每次最多花 2 元钱就能听到精品讲座、人物访谈和名人演讲，看到包括经营管理、文化教育、科技自然、政治法律、社会人生和培训考试在内的内容，并且通过宽带、手机和 M P 3 都能获得内容，而这些教育能够成为改变命运的助推器。“创业者常常因为看不到后天，而在明天死去。如果看到了后天，明天就可以熬过去。”显然胡安军已经看到了后天，他说无论如何自己都会把中国讲座网坚持下去，不因任何事情的发生而改变。中国讲座网在飞速发展着。胡安军对中国讲座网的未来 5 年的发展战略也是满怀信心：5 年内发展付费会员 5 0 0 万人，销售收入达到 5 亿元，在纳斯达克（N A S D A Q）上市。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com