

耶鲁大学MBA沈南鹏:创业就要从最简单入手 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/215/2021_2022__E8_80_B6_E9_B2_81_E5_A4_A7_E5_c70_215837.htm 当年沈南鹏求学美国时，MBA在中国尚未流行。在哥伦比亚大学一个博士项目下攻读一年数学后，沈南鹏定下了自己的目标：转商学院读MBA。毕业那年，他投身花旗银行从事投资行业，为自己的留学经历找到了一个令许多人羡慕的结果。第一天坐在花旗银行全球中心，沈南鹏立志要跻身华尔街最成功的银行家行列。当时的他从未没想到过，10年后的他会被称为“携程网之父”，一举一动牵系纳斯达克市场成千上万股东的神经。沈南鹏说，如果我当年留在了美国，我可以肯定地告诉你，我还会在花旗的那个办公室，每天开车去上班，在deal after deal(一笔接一笔的成交)中发挥和创造自身价值；但是现在我不能，因为这是在中国，“什么事情都在发生”。做投行受益非浅 从耶鲁大学念完MBA，过五关斩六将，经过五次面试，他终于从众多应征者中脱颖而出，其中不乏美国本土优秀MBA人才。是他特别幸运吗？沈南鹏说，是我在数理和逻辑分析方面的能力吸引了他们。沈南鹏小时候就已表现出卓异的数学天赋，全国数学竞赛一等奖、美国中学生数学竞赛海外赛区的榜首都曾被独揽。进了花旗银行的大门并不代表高枕无忧，而是更大压力和极高强度的工作。在投行这个“以业绩论英雄”的白热化竞争环境里，每天加班到凌晨两三点是很正常也是心甘情愿的事，因为“你是在证明自己的价值”。沈南鹏花了比别人更多的心血去挑战自己认知的极限。8年的投行生活令沈南鹏至今仍觉受益匪浅。他

喜欢把投行的工作形容为“压缩饼干”。“也许你在一个公司做财务需要20年才能把公司整体了然于心，可是做投行的话，也许只要三年就能把握和洞悉一个企业的命脉。”更重要的是，投行是一个“高屋建瓴”的职业。从事投行的人，接触到的一般都是上市公司的CEO或董事长，他们对企业或行业的视野更有“领导人”的大气和洞察力。像“土鳖”一样思维“如果美国是一个专业人士的乐土，那么亚洲则是创业者的天堂。”选择旅游服务和互联网的结合，是沈南鹏的“完美预谋”。1999年，网络经济仍在鼓动人们最原始的投资激情。毅然投身互联网热潮的沈南鹏却是带着冷静和理性，他更多考虑的是中国国情：物流体系薄弱，信用卡制度尚未健全。沈南鹏最后选定了旅游业：中国旅游市场天地广阔，旅游网络服务中除机票外并无过多商品流通的环节，可以在很大程度地避免和物流发生关系。1999年5月，携程网成立。1999年底，沈南鹏最终认定携程网能实现自己的最大增值，遂在投行中“激流勇退”。身为“海龟精英”，沈南鹏却总以“土鳖”方式思维：创业就像小时候做数学题一样，应当从最简单的入手。沈南鹏举了一个简单的例子：一是先从酒店预订开始，这是携程网的“初级版本”。相对订票，订房是更为简单直接的切入点。只要顾客在网上拿到订房号，自己带着行李入住即可。所以第一年携程网集中全力打通酒店预订环节。这种“帮人订房”的“简单工作”，或许是很多海归所不屑的。但是“不要忘了，你是在中国，要服务的是中国大众。”细节给核心竞争力加分“上市公司的股价你无法控制，但是你可以不断地把公司的核心竞争力加强再加强。只要是金子总会发光。”沈南鹏坦言，给核心竞争

力加分的秘诀都取决于“细节”。比如说，携程网从三年前开始的“预留房”服务。目前有800个酒店为携程网协议保留一定数量的预留房。在洽谈这个条款时，他们并没有期望能马上得到回报。但是其意义却非同一般。它保证了携程网的酒店订房业务在旅游旺季依然能够游刃有余。更是为携程网的长期竞争力或者说携程股票的长期不俗表现加分。类似的例子还有很多。沈南鹏说，我们永远都记得自己在做什么，携程本身是一个旅游服务企业，互联网只是载体！

个人简历：
沈南鹏，耶鲁大学MBA，1999年与梁建章合资创办携程旅行网，现任携程网总裁兼首席财务官。携程旅行网(股票代码：CTRP)是中国旅游业第一家在美国纳斯达克上市的公司。创立于1999年初的携程旅行网(简称携程网)的总部设在中国上海，下有北京、广州、深圳、香港四个分公司，并在全中国20多个大中城市设有分支机构，现有员工1500余人，是中国最大的旅游电子商务网站，最大的集宾馆预订、机票预订、度假产品预订、旅游信息查询及特约商户服务为一体的综合性旅行服务公司。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