

易当CEO放弃百万年薪 投身网友招百万风投 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E6_98_93_E5_BD_93CEO_E6_c123_282167.htm 易当CEO吴亮放弃百万年薪 投身网游招百万风投 人物介绍 化学专业出身，在联合利华做了3年，在IT业做了12年。涉足范围包括硬件分销、软件开发设计、互联网和网络游戏运营。曾任苏州欧索集团总经理等职。 行业前景 2005年网络游戏市场规模达到了70亿~80亿元，比2004增长率108.33%。2006年该市场规模仍在扩大。网络游戏用户已经超过3000万，年平均增长率在30%左右。庞大的游戏玩家带来市场需求的多样化，电子游戏点卡及新的支付手段、网络游戏周边等，都为网络游戏运营商提供了较好的增长和盈利点。 致富指数 从谷歌的布林，盛大的陈天桥，阿里巴巴的马云，百度的李彦宏，到最新的YouTube陈士骏，一个又一个因为网络技术而创造的财富神话在新世界中不断演绎。没人能否认，互联网平台的任何一个公司出现财富井喷，都是极有可能的。 第一次听说吴亮，是因为他放弃了人人艳羡的百万年薪，而选择自己创业开网络游戏公司。真正走近他，才发现他对网络游戏，对网络游戏运营市场，真的有一种从骨子里透出来的偏爱。 为网游放弃100万元年薪 2005年6月，吴亮刚刚从自己和朋友合伙创立的凯图公司“受伤”退出，在家休养生息，多数时间就是看看世界杯。某日接到一个猎头的电话，邀他去一家国际性大公司的北京总部出任营销总监。面试进行地非常顺利，年薪也已经基本谈定，差不多在100万元左右。可是，事情突然出现了微妙的变化，因为又有一个朋友来和他谈，希望能一起搞网络游戏运营

。吴亮陷入了抉择。一边是稳定的大公司、高年薪，一边是自己特别喜欢、但曾经受过伤的网络游戏运营，到底何去何从？“工作有两种，一种是被老板压着逼着往前走，非常被动；一种是自己快快乐乐地赚钱。工作可以是仅仅为了吃饭，也可以更多为了兴趣。”吴亮喜欢IT业，更喜欢网络游戏和网络游戏产业。最终他放弃了唾手可得的高薪，开始自己第二次进军网络游戏的前期筹备工作。“每个人都渴望证明自己的能力。打工的我已经碰到了天花板，高薪已经不足以证明我的能力，也许创业更能让我获得更大的成就感。”喜欢求变求新 恋上网游运营“我这个人，是比较求变求新的，喜欢尝试新生事物，也比较有激情。经营网络游戏，不仅可以让客户玩得开心，开心地给我钱；而且能面对一个很有激情的工作团队，能让我感觉是特别快乐地工作、赚钱。所以做了十几年IT，从硬件、软件到互联网，最终我还是决定做网络游戏运营。”“网络游戏行业在国内也就是从1998年开始的，七八年过去了，市场格局却还没有怎么成型。在这样的行业中，蕴藏着巨大的机遇。也许我一个人，某一个动作，就可以对这个行业产生巨大的影响。这也是我选择作网络游戏运营的一个很大原因。”“网络游戏是24小时都有在线客户，而且有人在线提问，需要即时回复的，这在其他行业中，根本不可能出现。这对我和我的团队，我的运营来说，都是很大的挑战，也是一种极大的乐趣。”年近不惑的吴亮，依然保持着足够的旺盛精力。每天工作到两点的辛苦，喜欢旅游却已经六年没出门真正放松旅行的寂寞，阻挡不住他对工作的热忱。“爱你所选 选你所爱”15年前，当刚刚大学毕业的吴亮进入联合利华公司工作时，曾有一个讲师告诉他

一句话：“爱你所选择，选择你所爱”。吴亮至今将其奉为工作和人生的信条。他认为，这也应该是现在年轻人择业的指导。如今的吴亮，作为一个公司的掌舵手，已经不再是“摸着石头过河”的职场新人。早公司成立的第一天起，他就已经做好了公司长远的规划，而且督促自己一定咬一步一个脚印，坚实地做下去。除了搭建公司运营的整体框架和中长期规划，网络游戏运营商最关键就是先选择第一款代理产品。聪明的吴亮选择了国内第一款3D网络游戏《精灵》的最新韩国同步版本。这款韩国人开发的游戏是很多人接触网络游戏的“初恋情人”，2002年由网易开始代理。但是，因为种种原因，《精灵》在2005年暂停其在大陆运营。到了2006年3月，白色情人节前夕，各个网游论坛上，不断有人奔走相告：“《精灵》要回来了！”原来，是吴亮的易当网络签下了韩国艺堂娱乐产业有限公司(YEDANG)网络游戏《Pristontale》(国内曾用名：精灵)在中国大陆的代理权。“在我的想法里，产品可以带好一个公司，公司也可以带好一个产品。一个新的网络游戏运营公司如何成名？选择一款好的产品很重要。首先能让团队快速磨合起来，七次也是最重要的，就是给玩家以信心。”凤凰涅槃，《精灵》复活。易当网络这个在2005年12月才成立，中国网络游戏界的新兵一炮打响，通过拯救了一个已经覆灭的经典老游戏，让玩家们记住了他。通过玩家之间的口碑相传，通过论坛上的热闹讨论，通过与北京骏网这样强大的数字产品渠道营销支付服务商合作，通过为玩家提供各种冲卡优惠、生日升级等“月月新鲜”的回馈活动，通过为玩家提供《精灵》T恤、靠垫等周边产品，如今已经有众多的精灵老玩家回归到这个梦想家园

中，同时带来一批新的客户。截至2006年11月7日，精灵复兴的注册玩家数量已经接近一百万人。运营势头好 招徕风投数百万美元 当然，无处不在的风险投资商也悄悄看上了新兴的易当网络。吴亮已经不是第一次和风险投资商打交道。当他还是苏州欧索软件公司做总经理的时候，就已经吸引了创业投资公司的数百万元投资。“中国的网游玩家基数非常庞大，网络游戏运营虽然进入的门槛比较高，但是比起其他行业来说，生存的机会反而更大。所以拿到风险投资基金已经变得不是那么困难。但对我来说，现在已经不再担心是否有风投给钱，反而是要多多考虑到底要拿谁的钱比较好。”易当网络科技有限公司成立不到一年，《精灵复兴》运营不过几个月，已经有好几家国际或国内的创投公司向吴亮抛出橄榄枝。吴亮向记者透露说，他已经谈定了其中的一家国际风投合作，对方愿意在第一期投入几百万美元，然后再看具体效果而进行第二期直至长期的合作。携公司海外上市 成就下一个财富神话 “网络游戏这个行业的特殊性，决定了这是一个能够创造财富奇迹的事业。我希望通过未来几年的努力，能把公司做到全行业的全国顶尖公司之一，然后把公司带到海外上市。我一直很佩服比尔盖茨，倒不是因为他多么富有，而是因为他在公司成功后，并不是一个人独富，而是把公司很多股权分散给了曾经一起打拼的伙伴和团队。这是一个相对更易通过‘以小博大’使得公司财富井喷的行业，所以我也希望能创造一个网络财富的奇迹，最终让我和我的员工们都能从中受益。不求人人都做百万富翁，至少能让他们得到一些回报和成就感。”记者点评：中国人肩负太多的道义与责任，大多数中国人害怕失业，害怕因为失业而承受来自社会、

家庭等方方面面涌来的压力。所以很多城市中的人，宁愿选择为别人的公司打工。但如此一来，很容易成功工作的奴隶，仅仅为了工作而工作，而不是为了追逐自己的事业、梦想而工作。吴亮的成功，一方面是在多年职场经验、销售和管理经验的累积带给他的自信；另一方面也是他能够正确认识的兴趣所在。比如，当他在联合利华做了三年，学会了如何进行商业谈判，如何进行成功的产品销售，如何比较正确地分析市场和行业前景后，敏感地意识到IT行业即将火爆，于是迅速从快速消费品行业转战IT业。当他在IT业的各个领域做了12年之后，他又从自己的爱好中看到了网络游戏市场的广阔前景，并果敢投入。把爱好和事业结合起来做，是很多人的梦想。吴亮的梦想，正在实现中。祝福他。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