

创业成功案例分析（通用 11 篇）

创业成功案例分析 篇一

是谁说 90 后是狂妄堕落又的一代，是谁说 90 后的孩子都不踏实能干，这样的 90 后你见过吗？大学生创业，校园开餐厅。没有人会想到 90 后会自主去创业，那我们来看看下面这位 90 后大学生是怎样去创业的。

“同学你好，请问你要吃点什么，我们的美味悠长汤品都是熬制了 3 个小时的。”鼻梁上架着一副黑框眼镜，一脸文气的范宏伟拿着菜单、端着盘子在小店里忙活着。他是南京林业大学的大三学生，同时也是这家“美味悠长快餐加盟店”中餐馆的老板。2 月 29 日开张以来，每天中午，慕名而来的师生会将小店挤得水泄不通。

他是店老板 把一间小门面房装修得挺高雅

中午 12：30 左右，南林大美食街香樟苑一家名为“美味悠长快餐加盟店”的中西合璧的餐馆门口，排起了长队。“听同学推荐说这里环境不错，饭也好吃，而且不贵。”一位排队等候的同学说。这间只有 20 多平米的小门面房，只能容纳 21 人就坐。别看空间局促，内部装修却有模有样，米黄色的墙纸、柔和的灯光、墙体四周的烤漆玻璃，整体环境显得挺高雅。

由于还在试营业阶段，美味悠长快餐加盟店只有七八种餐品，例如萝卜排骨饭、鸡腿汉堡、玉米排骨饭……价格从 10 至 12 元不等。“我们的美味悠长汤品都是要熬制 3 小时的。”面对每一位光顾的客人，店老板范宏伟都热情推荐着，“我一下课就赶过来了，中午人多，我得帮着搭把手。”

南林大高分子专业的姚立正是第二次来店里吃饭了。“10 块钱能吃到一顿美味营养的套餐，很实惠了。”

他还是大学生 南林大的老师在微博上力挺他

美味悠长快餐加盟店老板范宏伟还有一个身份——南林大人文学院社会工作系的大三学生。去年 11 月，他就开始张罗着要开一家自己的餐饮店。

今年 2 月 29 日，小店开张。为了攒人气，范宏伟还为每位顾客提供一份小挂件，凡是领到 8、18 号牌的顾客还能领到 10 元钱的红包。

“美味悠长快餐加盟店前两天都是不赚钱的，刚开张，要先赢得口碑。”现在，范宏伟的小店每天营业额有 3000 多元，毛利 1000 多元。“我们还请美味悠长快餐加盟店总部的特级厨师为我们开配方调汤料。”

美味悠长快餐加盟小店的开张，也得到了老师和同学们的欢迎。南林大老师孟祥远在微博上力挺范宏伟，“西餐套餐和汤味道不错，关键是不添杂料，货真价实又放心。”

现在，范宏伟每天的生活紧张有序。如果没有课，他会在上午 9 点到店里帮忙打打杂。而中午 12 点至 1 点的黄金时段，是美味悠长快餐加盟店最忙碌的时段，点餐、送餐、收银，范宏伟什么都要干。当接待完一天的客人，打扫完卫生经常是晚上 9 点了。

创业成功案例分析 篇二

创业成功人士案例分析

1. 杨明平

超级课堂的联合创始人杨明平是典型的大学生创业者，并且是一位连续创业者。杨明平毕业于中欧国际工商学院。20xx 年，大三的他接手了学校边上的一家川菜馆，发展到拥有 400 多平方、一年 200 多万营业额规模的火锅店，大学的创业经历为他赢得第一桶金。而后杨明平决定朝着更大的方向发展，进入在线教育领域，创建超级课堂(Super Class)。

超级课堂成立于 20xx 年 10 月，由杨明平创立的超级课堂将线下教育搬到线上，为中小学学生提供好莱坞大片式的网络互动学习课程。

2. 舒义

舒义 19 岁就开始创业，读大一时就是国内最早的 web2.0 创业者之一，创办过国内第一批博客网站 Blogku，Bolgmedia，还创建了一个高校 SNS 和一家校园电子商务公司。

20xx 年舒义第三次创业，创办了成都力美广告有限公司，后发展为中西部最大的专业网络广告公司之一。20xx 年舒义成立北京力美广告有限公司(i-Media)，两年内发展为国内领先的移动营销解决方案公司，并于 20xx 年获得 IDG 资本投资。目前舒义开始尝试天使投资，投资创办过多家移动互联网公司。

3. 王学集

王学集出生于浙江温州，毕业于浙江理工大学。大学时和 2 位同学一起创业，大三时正式发布 phpwind 论坛程序，20xx 年大学毕业的王学集成立公司，公司亦命名为 phpwind，中文名“杭州德天信息技术有限公司”，专门提供大型社区建站的解决方案。目前，phpwind 已成为国内领先的社区软件与方案供应

商，PW6.3.2 版本的推出更在社区软件领域树立起一个极高的技术壁垒，phpwind8.0 系列版本则推动了社区门户化。

phpwind 于 20xx 年 5 月被阿里巴巴以约 5000 万人民币的价格收购，现在隶属于阿里云计算有限公司，为阿里云计划提供了强有力的支持。

4. 黄一孟

电驴(VeryCD)之父黄一孟是一名中途离开大学的创业者。20xx 年，只是爱好计算机的大学新生黄一孟陆续注册的众多个人网站中的一个。当时，因为不满于网络上质量不高且需收费的电影资源，VeryCD 很快聚集起了一批和黄一孟有着类似热情的用户，他们在下载的同时也愿意上传自己的资源。这让黄一孟意识到，这个所谓的个人网站不再只对他一个人具有价值。20xx 年，VeryCD 以黄一孟中途离开学校专心创业而成立了一个工作室。

黄一孟除了是 VeryCD 的创始人，也是心动游戏的创始人。20xx 年，心动游戏的收入达到了 10 亿人民币，从入不敷出的 VeryCD 到年收入 10 亿的网页游戏公司。黄一孟依靠自己的感觉和摸索去创业。

5. 黄恺

风靡全国，中国最成功的桌游三国杀，其创始人黄恺正是一位标准的大学生创业者。黄恺 20xx 年考上中国传媒大学动画学院游戏设计专业，他在大学时期就开始“不务正业”，模仿国外桌游设计出了具有中国特色，符合国人娱乐风格的桌游《三国杀》。20xx 年 10 月，大二的黄恺开始在淘宝网上贩卖《三国杀》，没想到大受欢迎，而毕业后的黄恺并没有任何找工作的打算，而是借了 5 万元注册了一家公司，开始做起《三国杀》的生意，20xx 年 6 月底《三国杀》成为中

国被移植至网游平台的一款桌上游戏，20xx 年《三国杀》正版桌游售出 200 多万套。

粗略估计，《三国杀》迄今至少给黄恺带来了几千万元的收益，并且随着《三国杀》牌品的发展，收益还将会继续增加。

6. 蒋磊

铁血网创始人蒋磊——典型的大学生创业者，16 岁保送清华，创办铁血军事网，20 岁保送硕博连读，中途退学创业。如今，铁血网稳居中国十大独立军事类网站榜首，铁血军品行也成为中国最大的军品类电子商务网站，年营收破亿，利润破千万。

倒回 20xx 年，16 岁的蒋磊初入清华园，电脑还没有在这个普通宿舍出现，他只能去机房捣鼓他的网页，他想把自己喜欢的军事小说整合到自己的网页上，他的“虚拟军事”的网页一经发布，就吸引了大量用户，第二天就达到了上百的浏览量。蒋磊很兴奋。他把“虚拟军事”更名为“铁血军事网”。

20xx 年 4 月，蒋磊和另一个创始人欧阳凑了十多万元，注册了铁血科技公司。期间蒋磊还被保送清华硕博连读学习了一阵。20xx 年 1 月 1 日，蒋磊最终顶住了家庭已经学校的压力毅然决定辍学创业，以 CEO 的身份正式出现在铁血科技公司的办公室里。经过 12 年的努力，目前蒋磊的公司拥有员工 200 余人，他创办的网站已成为能够提供社区、电子商务、在线阅读、游戏等产品的综合平台。据透露，截至 20xx 年 12 月，网站已有 1000 万注册会员，月度覆盖超 3300 万用户，正处于稳步且高速的增长中。

创业成功案例分析 篇三

杨天龙，一个曾经扎根西部的 80 后创业者，于 20xx 年 10 月，注册成立了甘肃中美国玉水果玉米科技开发有限公司，通过“公司 + 合作社 + 基地 + 农户”的产销模式，带领家乡农户走上了致富之路。

20xx 年，搞农业的杨天龙，借助风头正劲的互联网电商，找到了一片广阔的市场蓝海——他的中美国玉水果玉米科技开发有限公司先后和本来生活网、我买网、易果网、美味 77、鲜果日记等食品类专业销售网站合作，推出了水果玉米的特色生鲜品牌“八两阳光”。很快，“八两阳光”走俏北上广等一线城市。

杨天龙这个曾经扎根西部的 80 后创业者，第一次真切地感受到互联网对传统农业销售模式的冲击。如何在网上卖玉米，成了尝到电商甜头的他每天都要琢磨的事。

电商助推水果玉米品牌打进中高端市场

20xx 年 10 月，杨天龙注册成立了甘肃中美国玉水果玉米科技开发有限公司。创业之初，通过“公司 + 合作社 + 基地 + 农户”的产销模式，他很快带领家乡农户走上了致富之路。

然而，和所有的农业创业者一样，杨天龙遭遇了农产品做品牌难的问题。如何将水果玉米品牌打进中高端市场？他尝试过直配酒店、超市等方法，但始终打不开局面。直到 20xx 年 6 月，他将发展的突破点转移到网络平台，才有了转机。

“网络推广成本低，消费者没有地域限制，更重要的是品牌可以直达终端消费者手中。”杨天龙说。

早在 20xx 年，杨天龙就开始在 C 端（零售端）市场“试水”。由于相应的计算机技术和营销手段的欠缺，中美国玉淘宝网店，在半年时间内仅仅接到了几十笔订单，让公司蒙受了不小的损失。

在电商时代，什么样的农产品能走俏网络？杨天龙想到了“褚橙”，“有竞争力的产品是骨架，品牌才是它的灵魂。农产品真正销售的是它潜在的附加值，比如一种精神、一种健康生活的理念”。

抱着这个想法，他主动联系擅长“故事营销”的本来生活网创始人喻华峰。一番考察了解之后，本来生活网“相中”了这款特色农产品。

得益于之前几年专心做农业的积累，杨天龙先后建立了甘肃、海南、云南、内蒙古、湖北等水果玉米种植基地，从而可以实现一年四季鲜货供应。

20xx 年 7 月的一天，杨天龙惊喜地发现，仅在本来生活网华东区一家，他的“八两阳光”一天就接到 8 千多穗的订单。与接踵而至的订单一起来的是水果玉米价格的攀升。过去，一穗水果玉米最高卖到 2.4 元，而在 20xx 年，根据单次订货量的大小不同，一穗水果玉米可以卖到 3.8 元到 6.0 元。

电商这个“没有地域限制”的大超市，让杨天龙的水果玉米与消费者实现了面对面的沟通。更重要的是，整个产业利润率得以提升，品牌在终端的识别性大大提高，“八两阳光的品牌进入终端视野”。

带动越来越多年轻人返乡参与水果玉米种植

网络销售的乐观局面，让杨天龙深信农产品只有更加规范、标准，才能凸显个性进一步打开市场。

20xx 年 7 月，国内第一条水果玉米全自动智能流水线正式投产。这套生产设备是由杨天龙自主设计的，投资 500 多万元。它让玉米的标准率一下子由原来人工筛选的 95% 上涨到 99.5%。残次品的骤减，不仅带来了更高的收益，也大大提高了产品在消费者心中的形象。“八两阳光”就像它的名字一样，品质阳光、重量适宜、尺寸标准。

“人工成本也下降了三分之二。”杨天龙说。这套标准化的设备，降低了成本和损耗，同时提高了效率。

最大的受益方是水果玉米的消费者。在本来生活网中美国玉的销售页面上，不少会员评价水果玉米比超市还便宜。通过卖家的评论和大数据分析，杨天龙重新定义了生产者与消费者的关系，买家和卖家不再是对立的、互补交流的，而是深入融合的。

过去一年，杨天龙还多次带领商家、消费者参观水果玉米种植基地，打破消费者有关食品安全问题的疑惑。与电商平台的良好合作解决了食品储运问题，剔除一切冗余的中间环节，基地直供的冷链宅配，让杨天龙的水果玉米凌晨“出发”，下午就可以到达消费者的餐桌。

今年，杨天龙已经收到了本来生活网 3000 万穗水果玉米的订单意向。这将是本来生活网继“褚橙”之后，推出的一款“年度大品”。

网络大订单带来的高收益，激活了整条产业链。水果玉米种植基地农民的积极性大大提高，越来越多外出打工的年轻人回到家乡参与种植，为中美国玉提供着源源不断的货源。

杨天龙欣喜地发现，在他的家乡——甘肃省榆中县高崖镇大营村，最早种植推广水果玉米的地方，小汽车的数量远远超过了周边的村庄。“水果玉米的品牌真正在市场站住了脚跟，与我们合作的农民稳赚不赔。7 年创业，我们终于培养出和农民荣辱与共的情感。”杨天龙说。

创业成功案例分析 篇四

一、一边找工一边创业

这种方式一般是利用自己专业经验和在自身的厂商资源在上班时间内进行创业尝试和增加收入，好处是没有任何风险，但应该处理好本职工作与创业的关系。

A 先生是某服装企业采购，从事了几年的采购工作后颇有心得，对服装有了一定的敏感的知名品牌《如班尼路，美特斯邦威》也是负责产品设计，本身并不设厂，设计出衣服样式后找服装厂加工制成成衣，然后加上品牌标识发往全国的零售终端，现在 A 先生就经常接一些“私活”客户提供样式，然后 A 先生负责采购面料和找加工厂，最后交付成衣。一单下来的几千，多的几万，的确非常惬意。这种方式的好处是没有风险，自己在有固定的收入的同时可以创造更多价值。

可能有人认为此方法欠妥，有对公司不忠的嫌疑，我认为只要掌握一个度该方法还是非常可行的，利用闲时间去开拓自己的事业并且收入也无可厚非。

建议：

1、应该知道自己发展的主次，在企业打工除了养家糊口是个人能力也是个人和资历的增长，因此重心是完成好本职工作，推进个人能力和职业发展的进程。

、保持以下尺度，客户不要是你打工企业的竞争对手，不要占用任何上班时间，那个时间属于为你提供薪水的公司，不泄露任何公司的商业秘密。保持自己的职业操守和信用对将来个人发展有可估量的作用。

专业的商品市场，《比如眼镜批发市场服装批发市场等》都会为租户代为个体工商户执照，只需一次性投入半年或一年租金，以及店内货品的进贷费，所以投入在3-5万发内。只要依靠人气旺盛的市场，风险也比较小，在调查中我们发现很多温州人起家就是从商品市场做起的。

B小姐以前是服装设计师，后来从服装公司撤职后自己从业，转租别人的带照商户《现在有很多商品市场可以买，可以租，有些下后通过出租赢利，并且经营的证照齐全》在一家服装市场中经营批发零售业务，凭借自身的设计能力和多年的行业经验，B小姐自己设计，找服装厂加工成衣后在自己的店铺。目前销售良好，已经开出了第二家分店。

建议：

1、一定要找人气旺的市场，可能比起经营较差的市场租金要高，可是人流量是该商品市场内你的小店存活的最基本条件，

2、同样的市场也有生意好和差的区别，因此需要你对自己经营的产品比较清楚的。《例如清楚该类商品的消费者喜好：清楚该商品的进货渠道，能以更低价格进贷等等》

三、在大卖场租个场地创业

报也是非常可观。这种方式比较适合有营销经验的人员采用。

C 先生出差 X 市场发现松子在当地价格比较便宜，回来后就经过简单调查发现本地松子很少有人销售，而且价格昂贵，因此 C 先生在春节期间开始用大缸装着松子进行销售。这一个月下来是宁人瞠目结舌的 30 万利润。

建议：

1、用你所代理或销售产品的生产厂家相关证明《卫生许可证、厂商证明等》同卖场的办理手续。否则不能正常

2、风险比较大，一定要对市场行情有所把握，并且注意产品的销售季节和保质期。《有人从外地批水果到卖家场销售，运输途中耽搁了一下结果很多没卖完就烂掉了。

3、考虑本地人对该产品的接受程度，最好做个有个简单的调查。《有些东西尽管本地是很少销售，但是可能不一定适合本地品味人，例如有的商家曾经一些城市推广槟榔，但是当地的人并不习惯槟榔的品味，因而失败。》

经过专家分析了成功案例中，我们是不是更明白了，其实创业不难，只要您对所做事情有个了解，就不怕不成功。当然成功事例不止这些，而在这给大家简单的例出几个比较有代表性的成功案例跟大家分享其中的意义，同时也给出最有价值的建议给大学生，希望看了这几个成功案例中对大学生更明确的对自己该怎么样做的思路。当然还有更多方面是得需要学习的。

篇五

观中国的成功创业人士，纵观中国成功创业的人，有两个人最让我佩服，一个是马云，一个是史玉柱，马云的成功在于他的远见和机遇，而史玉柱属于你不管让他破产多少次，他都能重新站起来的人，我想这点即使是马云也做不到，也许现在把马云的一切财产没收，或许他还能够干出一番事业，但绝干不到现在那么大，原因在后文在分析，这里之所以写马云，是因为我曾经研究过马云的经历，而史玉柱还在研究中，下面就结合创业机会的分析

1. 市场

需求：阿里巴巴出现之前，中国并没有一个成熟的 B2B 网络，甚至在美国 B2B 都还没有流行起来，而通过 B2B 可以使企业之间的贸易更加的方便快捷，所以虽然这在当时还是一个新兴市场，但是需求非常的大。

消费者：阿里巴巴刚开始创办时目标就很明确，他不做大企业的生意，只做 85% 中小企业的生意。他清楚地意识到，大企业有专门信息渠道和巨额广告费，小企业却什么都没有，而正是这些小企业的需要，使得阿里巴巴一开始就有着巨大的需求量，消费者（小企业）需要这么一个平台来发布自己的产品。

对用户的回报：阿里巴巴给小企业提供的是一个平台，而小企业需要的正是这么一个平台，把自己推销出去的平台，有了阿里巴巴，只要是需要大宗商品的消费者搜索一下，就会很容易的找到你的商品，东西更好卖了，赚的钱更多了，阿里巴巴对企业的回报就立竿见影的表现的出来。

的润滑剂，由于有了阿里巴巴，企业之间的交流变得更加容易，企业之间的联系变得更加紧密，这带来的价值几乎是不可估量的。

产业生命：只要有舞蹈演员就需要舞台，只要有商人就需要推销商品的摊位，而阿里巴巴恰恰就是互联网上的摊位，除非有了更快捷的企业交流渠道，都则它几乎是不可取代的。

2. 市场结构：

虽然在阿里巴巴诞生时中国的互联网已经遍地开花，但是对于亚洲的电子商务来说，亚洲并没有符合自身特点的电子商务模式，尤其是 **B2B** 电子商务几乎在全球都是一个盲点，虽然有，但都是小企业或者新兴企业，这对于阿里巴巴的崛起也起着关键因素。

3. 市场规模：

应该说马云是开创了一个新兴的市场，在马云之前，没有人认识到 **B2B** 电子商务那么赚钱，最后当阿里巴巴成功是才恍然大悟，却为时已晚，据我估计这个市场规模应该在几十亿美元。

4. 市场增长率：

虽然阿里巴巴创办于 1999 年，20xx 年互联网泡沫就破灭了，但是阿里巴巴不单纯是一个网站，它不以网站盈利，应该说它属于服务业，而众所周知 1999 年至今中国服务业的市场增长率都以惊人的速度增长。

5. 市场份额：

在马云之前借助互联网平台来进行电子商务的 B2B 网站几乎为零，所以阿里巴巴是一个领先者。背靠一个中国大市场，优势极为明显。

6. 成本结构：

阿里巴巴是一个网站，而一个网站不需要很高的成本。所以是典型的低成本提供。

1. 毛利：

虽然没有详细的数据，但是从马云提出的三句话：20xx 年马云提出”每天营收一百万“的目标，20xx 年，马云又提出”每天盈利 1 百万”，20xx 年，进一步提出”每天纳税 1 百万”。可以看出阿里巴巴的毛利是惊人的。

2. 随后利润：

20xx 年提出”每天纳税 1 百万”。利润如何也不用我多说了。

3. 所需要的时间：

1999 年马云创办阿里巴巴，其后 20xx 年就遇到了互联网寒潮，20xx 年，阿里巴巴定下一个看似简单的目标——赚一块钱，也就是说，4 年后，阿里巴巴开始盈利了，虽然花的时间长，但这和互联网寒潮的影响分不开，关键是很多互联网公司倒了，但阿里巴巴活下来了。

4. 投资回报潜力：

我想没有人说阿里巴巴不赚钱，20xx 年阿里巴巴市值已经超过 680 亿港元，投资回报潜力巨大。

价值：

在阿里巴巴成立之前，亚洲并没有属于自己的电子商务模式，说一投资阿里巴巴具有高战略价值。

6.资本需求：

刚开始阿里巴巴的起始资金是 50 万，其后他接受了高盛等投资商的 500 万美元投资和孙正义的 20xx 万美金，资金充裕。

7.退出机制：

一个网站不值钱，之前的事创意和内容，可以说阿里巴巴的钱主要花在可变资本上，所以退出机制良好。

1.固定成本和可变成本：

一个网站的固定成本是很低的，虽然现在阿里巴巴的规模大了，在住房上有一定的需求，但是与其几百亿的资产来讲可以忽略不计，现在阿里巴巴有 7000 员工，主要的花费在人员上。

2.控制程度：

阿里巴巴的盈利模式主要是从企业的商品活动中抽取一定比例的费用，在阿里巴巴还是小企业的时候，在阿里巴巴还有 eBay 做竞争对手的时候，它的控制能力确实不强，但是今天，阿里巴巴已经成为了必不可少的交易模式，控制能力变得非常强。

3.进入市场的障碍：

刚开始的时候 B2B 的进入障碍几乎可以忽略不计，而正因为他有这种缺陷，使得很多大企业忽略的它的优势，使得阿里巴巴有了可乘之机，在阿里巴巴已经成为一方诸侯的今天，想竞争过他也就变得千难万难了。有一定的领先期，这就是它最大的优势，还有关键的一点是马云不是刚刚建立互联网的新手，靠着他已经给外贸部工作的契机，他有了一个团结的团队，而且通过外经贸部这个平台，马云积攒了广泛的外贸关系，他有了名气，有了资源，更重要的是，有了明确的方向。

4. 管理队伍：

曾经马云这样考验过他们的团队：马云约齐团队的所有人，说出了自己的决定，他对大家说：“我给你们 3 个选择：第一，你们去雅虎，我推荐，雅虎一定会录用你们的，而且工资会很高；第二，去其他站，我推荐，工资也会很高；第三，跟我回杭州，只能分 800 块钱，你们住的地方离我 5 分钟车程以内，你们自己租房子，不能打出租车，而且必须在我家里上班。你们自己做决定。”马云给他们 3 天时间考虑。眼见从杭州跟自己闯到北京来的亲密伙伴陆续走出房门，马云心里有些失落，却依然十分坚信自己的选择。仅在 3 分钟后，所有人全部折回，说，马云，我们一起回家吧。那一刻，坚强的马云流泪了。也就是那一刻，他对自己说：朋友没有对不起我，我也永远不能做对不起他们的东西！我们回去，从零开始，建一个我们这一辈子都不会后悔的公司。所以马云的团队很团结，而团结我觉得正是解决所有问题的关键。

马云的成功有其偶然，有机遇的作用，但是更重要的是他自己的努力，没有经过一系列的失败，没有之前两个网站失败的尝试，就没有今天的阿里巴巴，我认为马云成功的最关键原因有两个：

1、他又一个团结的，可以完全互信的团队，正是因为这种无保留的互信，使得他们走向成功。

2、马云自己独特的思维方式，也是他成功的一个重要原因，不走寻常路，这句广告词来形容他可以说恰到好处，敢于特立独行，敢想敢干，没有这两点，想成功是不可能的。

创业成功案例分析 篇六

陈欧就一直受到父母的阻止。远在四川的父母得知陈欧在新加坡创业，而且做的这个事只有用户没有赚钱，父母开始电话规劝，后来干脆远涉重洋劝告，愿望陈欧能回心转意。他们都是公务员，对陈欧的期望是当一名博士。“父母认为创业很丢人，不务正业，创业是找不到工作的表现。”直到后来陈欧从 Garena 退出，把股份换成真金白银，他们才开始支持儿子的抉择。

在新加坡大学毕业后，陈欧抉择申请斯坦福 MBA。

“当时看到很多很糟糕的项目都能融到资。一看，开创人是斯坦福、哈佛的 MBA，后来总结一下，这两个学校的 MBA 融资对比容易，自己做得这么好却拿不到钱，是因为没有斯坦福的 MBA。”陈欧这个抉择，完全是为创业做准备。

斯坦福申请上了，陈欧最开始是想读着 MBA，同时远程管理在新加坡的 Garena ，当时刘辉仍然留在公司。

但远程遥控没有想得那么简单。Garena 引进了职业经理人，同时因为距离太远，陈欧已经无法掌控公司，20xx 年中旬，他卖掉股份，拿到千万级别的现金。“对于 24 岁的年轻仁攀来说，这笔钱足够了，未来 10 年不用工作也能养活自己，可以更好地去追逐自己的幻想。”陈欧说。仅仅一年之后，Garena 接受了腾讯千万美元级别的投资。

在斯坦福，陈欧认识了戴雨森。后者在斯坦福待了三个学期，就被陈欧拉回国内创业。刘辉也在 20xx 年卖掉股份，同时放弃未到手的价值 100 万美元期权，追随陈欧回国创业。

这是为数不多的一开始就具备相对健康的开创团队的企业之一。陈欧有技巧经验，擅长融资、战略、市场；刘辉在两个创业项目中都是技巧负责人；戴雨森是很好的视觉设计师。“从产品、视觉设计、技巧实现到推广，我们完全都可以做，是一个非常互补的团队。”刘辉说。

在美国期间，陈欧就开始筹办回国创业企图，最后选择了游戏内置广告商业模式，他开始不断回国，和投资人进行接触，最后拿到了徐小平 18 万美元的投资。

早在 20xx 年底，陈欧为 Garena 在国内寻找投资人的时候，经兰亭集势创始人郭去疾的介绍，就认识了徐小平。当陈欧为国内这个创业项目找到徐小平的时候，已经过去两年。

“天使投资人投笔钱会显得更加光鲜，用自己的钱创业，别人会认为你可能是找不到工作，也没啥家底，拿天使投资人的钱是一个放大器，后面找 A 轮会容易一点。”找徐小平，陈欧考虑的是对方的名气。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/647111064005006160>