

创业情从少时起，创业行在点滴间

——访一乐票务创始人杨宝通

编者按：在静海一中，杨宝通被认为是一位传奇校友。他的传奇不仅在于高考时把薄弱的英语成绩从三个月前的不到九十刷到接近满分，更在于他从高中起就数次经商，是个永远热情满载的行动派。当谈到为什么选择中财时，杨宝通曾说，是中财独特的创业先锋班吸引了年少的他。但当他如愿以偿来到中财，却并没有选择进入创班，而是将挑战杯的获奖成果进行转化，创办了一乐票务公司，投入到大学生

创业的浪潮之中。时至今日，社会上对90后“不接地气”的恶评早已被年轻的大学生创业者们一次次成功的尝试驳斥得体无完肤。当梦想照进现实，现实烙印着大学生创业者们的踏实勤奋，梦想则折射出他们的锐不可当。怎样在竞争激烈的市场中稳踞一席之地，是运气？是实力？亦或是种种因素密不可分的结合？让我们听听杨宝通怎样给出属于他的那份答案。

年少气盛 初露锋芒

和大多数男孩子一样，杨宝通曾经十分叛逆，让任课老师头疼；而叛逆的背后，惊人的爆发力和出众的行动力又令他脱颖而出，让班主任另眼相看。他创业的迹象从高中就开始显现，在校园里推销mp4成为经商初体验。

记者：你母校静海一中的同学评价你是个传奇校友，你如何看待自己的那段年少时光？

杨宝通：我高中的时候特别叛逆，调皮捣蛋，好恶表现得特别明显。高一的时候，由于对英语老师的教学方法不太认同，就对英语产生了抵触情绪，不爱背单词，考试也不及格。后来，临近高考，为了能来中财，就开始狂刷英语。我是个爆发力比较强的人。不过，面对高考，很多同学都是在拼命学习中度过的，我觉得自己只是大多数人中的一份子，也没什么传奇的。（微笑）

记者：听说有一位恩师对你至关重要，他是如何影响你的？

杨宝通：嗯，是我高二的班主任，他的确是我的恩师。当时，在别的老师眼里我可能是个比较调皮的孩子，但他却看到了我身上的一些优点，比如灵活、有活力。高二以后我当了班长，他很注重培养我的做事能力。那时候做班级工作锻炼出的能力，比如领导一个小的团队，统筹、协调等等都对现在很有帮助。

记者：着手创业，有没有人质疑你只是一时年少气盛？

杨宝通：早期做出这个决定的时候确实有些年少气盛。那时候思想很不成熟，想法很天真，就是想争一口气，想在短时间内做成一些事情给同龄人看，给家里人看，就是想证明自己比别人强。现在来看当时真是太幼稚了，也比较虚荣。不过，好在性格中要强的一面，让我一旦下定决心做一件事，就一定要做好。现在我已经不太在意外界的关注了，踏实了很多。

校友吴海是指路明灯

创业这个想法在杨宝通脑海里生根发芽。榜样的引领，之前所有经历潜移默化的影响，让他心中逐渐有了清晰的目标。

记者：是谁，或者什么事情影响了你，让你觉得“我也要创业”？

杨宝通：我在初中就有了创业的想法。这和成长环境有很大的关系，我的一些亲戚朋友家中经商，小的时候我就很崇拜他们。一些名人的创业经历也给了我很大的激励，比如比尔·盖茨，他们的故事很吸引我，觉得一个人通过自己的努力，可以改变自己的命运。而且，每次我在电视上看到有人给贫困地区盖希望小学，为抗震救灾捐几个亿，我对创业的渴望就又进了一步，想着创业不单能改变自己的命运，创造好的生活条件，还能更好地去帮助别人，比普通家庭更有能力为社会做贡献。我性格比较活跃，做一些创造型的活动也符合我的性格特点（笑）。考虑各种方面，我觉得创业是最适合我的一条路。

记者：前辈的建议和自己的探索哪一种让你更快地成长？

杨宝通：这是相互结合的，都很重要。爸爸妈妈，亲人朋友，老师同学，包括女朋友都对我产生了一定的影响。每个人身上都有闪光点，都有比你优秀的地方，要善于从别人身上吸取好的东西，然后不断地成长。人不能安于现状，要不断发现缺点，不断克服，不断完善自己。成长真的很关键，一定要关注成长。

记者：父母是怎么影响你的？他们会告诉你人生的路该怎么走吗？

杨宝通：父母给我设计了路线，但我没有走。父亲对我的成长倾注了太多太多。我以前挺叛逆而且不听话，虽然父亲给了我很多建议，但我一直都听不进去（笑）。可是他并没有因此放弃我，更没有撒手不管。在成长过程中，我曾经因为轻信他人而受骗蒙受损失，也曾受到挫折遍体鳞伤，慢慢地，我开始理解父亲的苦心了，觉得他以前的话挺对的。我们不能说长辈的话就一定正确，但的确有可借鉴之处，所以不要盲目地去反驳。我觉得前辈的建议和自己的探索都很重要。成长最重要的是要有成长意识，要渴望成长。

记者：成功的创业者中，有没有你的榜样？

杨宝通：我的榜样是吴海，咱们学校87级信息系的学长，桔子水晶酒店的CEO。他崇尚个性和叛逆，但做事又很严谨、非常理性，经营手法也非常稳妥。他的性格、创业经历我都很欣赏，我自己就想成为他那样的人。有时候他甚至觉得他替我把对生活的梦想实现了。对我来说，他已经不只是一个榜样了，更像是一盏指路明灯。从他身上，我看到了很多希望，会觉得我这样做下去将来可以成为一个和他相似的人，不会觉得这条路看不到光。我认为做人要做性情中人，做事要谨慎稳妥，做人和做事分清楚。（笑）

像乔布斯那样的串联

成长的道路总是曲折的。在家人、朋友和学校的支持下，杨宝通从各式各样的创业尝试中一路走来。他收获了真正的友谊，也得到了宝贵的经验。

记者：大学生创业势必投入许多精力，你怎么协调学生和创业者两种身份？

杨宝通：因为学业的缘故，学生只能利用课余时间创业，投入的精力有限，在这一点上我们的竞争对手有很大的优势。在校大学生做出创业的决定是很需要勇气的，我当时就是抱着最后什么也得不到的勇气来创业的。鱼和熊掌不可兼得，好在我突击能力比较强，考试至少能保证及格。

记者：财经院校学生的身份对你的创业有何帮助？

杨宝通：通过课程学习，以及参加挑战杯等专业赛事，积累了会计金融，企业管理等专业知识。同时，学校的财经特色及氛围，有助于培养我的商业意识和头脑。遇到问题时，我基本上能用这些知识找到解决问题的方向和渠道。

记者：选择把第三方电子票供应作为一乐公司的主营业务和你过去数次经商的经历有关吗？

杨宝通：有很大关系。我们最终选择做O2O行业第三方电子票渠道供应商，就是早期很多经历串联起来的想法。

记者：创业思路清晰了？

杨宝通：对，思路就清晰了。这就是乔布斯以前说的串联。他把年轻时很多零散的经历串联起来最后形成了一个清晰的创业思路。最开始做团购网站时，我们就发现供应渠道很有问题，导致整个运营过程成本非常高。这激发了我们的灵感，想到如果有一个一站式的采购渠道，成本会降低很多，于是就有了做第三方渠道供应的想法。但这一市场尚不成熟，很多同行选择卖实体纸票，因为之前做过演唱会门票代理，觉得如果卖电子票的话，就可以完全避免物流环节，节省成本不说，而且很环保。就这样很多经历串联了起来。经历积累到一定程度，量变引发质变。

记者：那电子票务系统怎么研发的？

杨宝通：我们投入资金，自己设计产品，在技术合伙人的领导下组建专业研发团队研发的。

记者：前期的研发经费是怎么来的？

杨宝通：最开始的10万元启动资金，是我们自己解决的。后来又牺牲了6%的股份获得了一个15万的种子投资。另一方面，学校也有支持，创新创业训练计划的创业实践项目拨给了我们5万的经费。

记者：启动资金是如何解决的？志同道合的伙伴是怎么走到一起的？

杨宝通：最早的启动资金有一部分是姐姐给的加上自己挣的，但很大一部分是向同学、朋友借的。当时没有向父母求助，觉得应该尽量靠自己去解决问题。关于志同道合的伙伴，就像吸引力法则一样，在以往经历中积累起来的一些朋友，当我向他们提出创业的想法时，得到了一部分人的认可，于是我们就走到了一起。从最开始卖演唱会门票的时候就有特别核心的四个人，街头卖票时我们就在一起，到后来彼此越来越认可，这个团队就确立了。

尽人事，听天命

机会总是留给有准备的人。《火影忍者》中，卡卡西对鸣人说运气也是实力的一部分，杨宝通对此感同身受，认为努力不代表一定会有好的结果，有时还需要一些天时地利人和。

记者：创业过程中，学校给予了你什么帮助？

杨宝通：精神、物质、资金等等各方面都有。从某种意义上来说，如果缺了学校的帮助，就很可能没有现在的一乐了。当初拿到创业实践项目国家级立项后，学校给我们在六号楼批了一间办公室作为固定的办公地点。这绝对是破天荒的，史无前例（笑）。公司第一次注册的是商贸有限公司，后来随着经营规范化，又重新注册了科技公司。在这个过程中，中财科技园给予了莫大的支持，还帮我们寻找到了新的办公场所。之前有新闻报道说，一乐是教务处、团委、科技园、商学院、管理科学与工程学院多方面联合孵化的结果，我对此也非常感谢，确实是大家一起努力，把我们当成婴儿一样呵护，才能把公司做起来。有些同学说咱们学校对创业不支持不鼓励，我认为这种观点是站不住脚的。我相信如果遇到好的人才和项目，学校会尽力提供实际的帮助。因此，在向学校寻求帮助时，同学们要先想想自己的创业态度是否坚决，该自己做的事情有没有做好。创业首先是自己的事，一切的帮助毕竟只是助缘。

记者：那你从创业初到现在，有什么大喜或者大悲的事情吗？

杨宝通：有，前面提到的办公室的事情就是一件。（笑）真的是小概率事件。一次搭校车，恰好遇到了管理科学与工程学院的李文斌老师，他对我们的事情非常关心，还把公司的困难反映到中财科技园。我们按照相关流程提交了请求扶持的申请，结果很快就得到了重视，不仅帮助解决了办公室，还提供了适当的硬件支持。这可是雪中送炭啊。这是大喜。

记者：听着很有趣啊。那还有什么小概率的事件呢？

杨宝通：还真有，比如系统开发，技术研发是要很多资金的，这是一笔不小的开支，巧就巧在我朋友的朋友是这方面的专家，而且他愿意加入。这是极为关键的小概率事件。再比如我们现在青岛市场的负责人，我们认识了这么多年，都对创业感兴趣，在我想开发青岛市场的时候他挺身而出，一下子就打开了局面，拿下了一些比较好的项目，青岛从此有了分公司。创业过程中运气的成分不能忽视，看到这一点之后就更要学会端正心态，学会承受，变中求稳，让自己变得平和。总之，一些说不清道不明的机缘会给你带来意想不到的惊喜，或许很多事情冥冥之中就安排好了。

记者：对于命运你怎么看？

杨宝通：尽人事，听天命。

记者：最困难的时候有没有想过放弃？

杨宝通：其实真的有那么一刹那，觉得算了吧，但这也仅仅是一瞬间。有一天早上一觉醒来，突然觉得好久没做题了，好想考研，好想学习，但仔细一想，那样就不是我的人生了。我打算把公司做好以后，再回中财读MBA深造。

记者：你害怕失败吗？

杨宝通：人必须得害怕失败，否则就没有危机感。就像淘宝“敬畏市场”的理念，人不能盲目自信，要时刻保持警惕，保持危机意识，要不断地去解决问题，改善产品，不断提高公司的技术、业务水平。稍有放松，我们就会落后。虽然失败是很宝贵的经历，但是那只是针对前期而言，公司一旦走上正轨，就不容许失败了。另一方面，我们马上就要毕业了，如果在这个节骨眼上跌倒，那是会大伤元气的。所以我挺怕失败的。

记者：当初困难的时候，有没有让你很感动的事？

杨宝通：家人的理解和支持一直让我很感动。其实我的父母很不希望我走创业这条路，他们希望我考公务员或者进国企，希望我过安稳的生活。可我就是不听他们的。但是当我真的走上创业这条路并且下定决心后，父亲说，既然已经选择了这条路，他们便也不再干涉，只能全力地支持，让我在自己选择的道路上尽可能走得更好、更远。去年冬天，有几个滑雪的大项目签约时需要预付款，为了弥补资金的不足，父亲把家里的一套房产抵押了。家人的付出我特别感动，觉得父母很伟大。

静下心来做事情

时至今日，一乐票务逐渐在杨宝通和他的四人核心团队率领之下走上正轨，展望未来，杨宝通希望一乐票务能够稳中求进。

记者：公司慢慢走上了正轨，作为在校大学生，你们是怎么拿到业务的？

杨宝通：我打先锋，主动争取啊（笑）。业务方面我会冲在最前面，先弄清楚事情怎么干，然后再交代其他人去执行。假如将我比作一场战争中的连长，我想我会对战士们说“跟我冲”而不是“给我冲”。

记者：那你真是很辛苦，但这不是长久之计。

杨宝通：嗯，一些探索性的事情都是由我亲自去完成，这里面困难重重。我会想办法提高大家的主动性，让大家多关注市场，需要什么就主动去找。

记者：关于争取项目，你都想过什么办法？

杨宝通：我们已经开始逐步形成自己的战略思路了。之前的探索阶段，比较盲目，因为不知道什么项目更适合我们，什么样的产品竞争更激烈，所以铺天盖地撒网式地找项目，美容美发、SPA、洗浴会所、温泉、餐饮、电影票、旅游等等都涵盖了。现在我们签下来的重点项目有深圳华夏大古国际影城、成都南湖梦幻岛主题游乐场、青岛清闲园滑雪场、北京蓝色港湾全明星滑冰场等等。实践过后，便有了经验，也有了策略。我们现在的模式是复制四大的合伙人制，就是邀请有能力、有资源的人成为合伙人，拿到更多更好的项目，然后利益共享。

记者：O2O行业，资本固然重要，人才更加关键。你怎么做到让贤才甘愿聚集在自己身边？

杨宝通：财聚人散，财散人聚。大家在一起做事情，是为了一个共同的愿景，也是为了共同的利益。所以，一定要先把利益分配好，让每个人创造的价值都得到应有的回报，不能让大家觉得自己被剥削了。这一点是最起码的，也是很关键的。物质决定意识，有了经济基础，再来谈感情、谈理想、谈品格。我们的运营模式是凭借低成本扩张，采取合伙人的制度，真就是做到了自己争取到的项目赚的钱归自己。

记者：一乐怎样才能在其他O2O行业巨头的夹缝中体现独特的优势，生存发展，乃至做大做强？

杨宝通：它做不了特别大，一乐无法形成终端的品牌，我们处于渠道环节，永远处在幕后。所以一乐不适合去拿风投，也不能上市。至于生存发展，我们的目标是占领O2O行业千分之一的市场份额，也就是上亿级别的销售额，毛利达到千万级别，净利润达到几百万的规模。这是我们3到5年的一个目标。

记者：那么一乐票务有可能成为你今后几年甚至几十年的事业吗？或者只是你资本原始积累的手段？

杨宝通：几十年谈不上，几年倒是没问题。我并不觉得一乐是一个非常成功的商业模式，它有它的缺陷，管理上也很有限。在这个特定的年龄特定的阶段，我的能力有限，更加完美的项目我还驾驭不了。可以说它既是积累原始资本的手段，也是积累阅历和资源的一个途径。如果有机会以后也可能转型。现在最保守的目标是能解决自己的吃饭问题，不让家人担心，保证公司每个员工的生



杨宝通，管理与工程学院工程管理10级本科，北京一乐中联数字科技有限公司创始人之一，截至2013年1月，公司销售额已突破百万元。

【公司简介】

一乐票务，全称“北京一乐中联数字科技有限公司”，现已发展成为国内O2O行业领先的休闲娱乐电子票渠道供应商。2011年9月20日，公司诞生于中央财经大学，以代理销售演唱会门票起家，2012年4月开始技术转型，自主研发一乐电子票分销系统，5月凭借电子票系统的项目方案以250万元的估值获得15万元种子投资。8月，一乐电子票系统正式投入应用，并取得国家版权局软件著作认证。系统上线半年，销售额就已突破百万元级别，知名客户有美团网、糯米网、拉手网等。一乐票务先后获得创业实践项目国家级立项，“挑战杯”创业竞赛北京市金奖、全国银奖。2013年7月，公司将入驻中财科技园西直门办公区。

【名词解释】

O2O即Online To Offline，也即将线下商务的机会与互联网结合在了一起，让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客，消费者可以用线上来筛选服务，成交可以在线结算，很快达到规模。

活水平不低于同龄人。

记者：下一步的目标是什么？

杨宝通：完成初始的资本积累，按部就班地完成我们的既定目标就可以。首先要脚踏实地地积累，未来不求多，只求几十个大而精的项目，能提供几个就业岗位，养活几个员工，能在几个城市站住脚，在行业里有一席之地。策略上就是“农村包围城市”，重点发展二线城市，先把已有的分公司稳住，把人才培养好，然后再拓展招商加盟，把合伙人模式在全国复制开来。

成长比成功更重要

成功不好定义，成长才更有意义。

记者：回顾创业以来的经历，你觉得自己身上有没有什么不足之处在阻碍你的发展？

杨宝通：（笑）这个问题好。创业本身就是个感悟人生的过程，也是成长的过程，要反复思考。创业初期，我性格中的某些方面的确对创业造成了挺大的阻碍。我情商比较低，比较单纯，最直接的表现就是心里藏不住事。要知道，有些事你必须跟合适的人说，不能跟所有的人说。现在，比以前能沉得住气了；我以前太急功近利了，年少气盛，虚荣心比较强，渴望赶紧做出点成绩，让大家羡慕，获得大家的关注，被大家表扬。而现在则更加关注事情本身，事情做好就行，别的不那么看重；还有就是缺乏资历，现在确实还太年轻，经历少，还需要不断地积累。

记者：感觉你是个特别有精气神的人，你怎么那么有干劲？

杨宝通：喜欢。兴趣是最好的老师。我真的是热爱这个行业，热爱所做的每一个项目。比如，我就喜欢玩。（笑）你看，我们签约的项目都是休闲娱乐的。比如蓝色港湾的全明星滑冰场，它是北京最大的滑冰场。这个项目是我们独家代理的，所有客人从网上买的票都是从我们的系统发出去的。从事这个行业，我觉得特别开心，也特别有成就感，就好像我设计了一栋楼，有一天它建好了，然后我每天从它旁边走过，想到这个楼是我盖的，就真的很开心。

记者：那你觉得创业最宝贵的素质是什么？

杨宝通：笃定，勇敢。尤其是在做选择的时候，要果断地放弃一些不是深入到你骨子里的东西。一旦明确了自己要走的路就要非常坚定。要明确自己的取舍，知道什么事是当务之急，什么事无关紧要。我非常欣赏我的一位同学，他认定了要考研就心无旁骛，不会因为其他同学找实习单位而火烧火燎，沉不住气。因为他已经认定了自己的路，并且把现在做什么，将来做什么都想得清清楚楚。其实这和创业是殊途同归的。创业也是这样，认准了，就笃定地走下去。

记者：北京卧虎藏龙，接触一些成功人士的时候，会不会让你有一种成功的紧迫感？

杨宝通：没有。我觉得成功是一个很遥远的词，即便是吴海，也不能说他就已经成功了。世界上没有真正的成功，只有不断的成长。我们永远都没有资格去说自己成功，因为永远都有人比我们更优秀，而我们则必须不断地向他人学习。

记者：很多学弟学妹想要在你这里取经，你有没有什么话要对他们说？

杨宝通：创业不易，包含很多偶然因素。其实我并不建议本科生创业，我怕这篇文章会误导大家。但是如果一定要尝试的话，那就趁现在，毕竟大学期间失败成本还是比较低的。趁年轻多经历失败，多感悟感悟人生，能积累一些教训也是好的。创业很难，不能只停留在想法上，要付诸于实践，要非常努力地争取。真正想要创业的人不会因为别人说难好就放弃。成长比成功更有意义，学会发现自己，选择好自己的路，然后不断地成长。幸福的生活状态很简单，就是每天“有事做，不断成长，有所期待”。希望所有的学弟学妹都在自己的道路上做好选择，做喜欢的事情并且做好。一个人一生做自己喜欢的事并能做好，那就很成功。最后把我朋友的一句话送给大家：头脑清晰，保持冷静，低调谦虚，踏实努力。

（本报记者 11财政1班 宋典典 11财经新闻 王晶 11物流 云丹拉姆）