

理想永驻 激情长存

——访82级无线电系校友王日春

□ 学生记者 龚惠倩



“付出后对回报的期待有三种境界：一是认为‘付出就当有回报’，我觉得，有这样想法的企业做不大；二是相信‘付出终有回报’，对企业而言，做到这个层次就会有发展机会，就做人而言，就会有很好的人缘，会有很多的朋友帮助；最高的境界，是‘付出就是回报’，要做到这一点，需要有超凡的智慧和悟性。”

3个月掘来“第一桶金”

1987年从清华无线电系毕业后，王日春便到人民大学攻读经济学的研究生，他拥有了中国非常吃香的两张文凭。毕业后，同学普遍选择进大公司或是政府机构，可王日春却放弃了在国营企业的工作，用4000元成本做起了芯片生意。在其他个体户经常找不到指定采购产品时，王日春凭借专业知识，总能找出与指定采购品相对应的替代品满足客户。服务质量好，采购速度快，生意便越做越顺手。而在客户选择上，王日春也有自己的取舍。当时，他放弃了销量较大的家电行业，而主要做一些大学实验用品采购单。王日春解释道：“家电行业需求量大，但资金投入也大，激烈的竞争导致利润不断降低。而大学采购那时没有商品化，利润收益较高。”3个月后王日春发现钱包迅速

膨胀了，一算账竟有28万元！这笔在当时数目不菲的“第一桶金”给了他极大的信心，不久后他成立了自己的公司，专门从事电脑销售。

精品之路 破茧而出

1992年，王日春在杭州创设美承集团，这是一家以计算机产品销售代理、系统集成、应用软件研发等为主的高科技民营企业集团。回想当初，曾有人好言相劝王日春，不要涉足IT零售行业，因为这潭浑水里已没有可捞的鱼虾了。然而王日春深知对于富裕起来的浙江、殷实的浙江人，精致的产品才是他们的需求。因此，美承一直致力于走精品路线，是多个知名品牌。“现在IT消费市场有这样的特点，即体验式消费，他要去看、去摸、去玩、去试，购买之前先体验。所以店面的建设和服务很重要；另外从消费倾向来看，是两极分化趋势：一部分需求是买奢侈品牌，另外的需求则是买价格低质量好的。消费者喜欢优质产品，企业只有经营风格不落俗套，产品品质不同凡响才能占领市场这个大舞台，赢得市场的喝彩。”2005年度美承被评为“2005年中国电脑商500强之零售商50强”第二位，同时被评为“2005年中国电脑商500强之分销商200强”第15位。王日春说，他的目标是打造中国IT“第一精品连锁”：即规模第一，行业口碑第一，客户口碑第一。

2006年10月，美承eshop旗舰店正式开业。美承和颐高这两家浙江龙头IT连锁企业的合作，打破了传统的寄身模式，通过“合纵连横，深度整合”，美承和颐高实现了双

赢，eshop的出现弥补了IT高端精品连锁的市场空白，开创了由“价格竞争”转向“服务竞争”的时代。

理想的实现，就是积累每一个小小的成功

二十年风雨兼程的创业和奋斗经历，王日春有很多“过来人之谈”想与现在的年轻人分享，这包含了他为人处世的深刻感悟，也道出了他从商十几年来丰富体验。

第一，做自己喜欢并且适合自己的事，因为喜欢所以快乐，因为快乐所以专注。王日春说：“选择自己喜欢并适合自己的事情，一心一意地做好，你足以领先身边绝大多数人。”

第二，理想驻足心间，激情才能长存。金钱的积累永远不可能给人持续的激情，失去激情，我们的生活将变得庸庸碌碌，而失去了理想，激情便只是风花雪月场景中的即兴表演。

第三，不要让内心疲惫。工作可以很辛苦，但内心不能痛苦。王日春学长说，当很多烦人的事纠缠在我们的脑海里，只会让人浮躁疲惫，所以必须经常冷静地思考，哪些人和事让我们烦忧，整理出头绪，坚决并快速地处理掉。而解决问题的方式，少用点计谋，对人做事越简单越好。

“理想的实现，就是选择自己喜欢且适合自己的事，并积累每一个小小的成功。”

美承选择了“让客户回头”的服务理念，因为客户是企业的衣食父母；王日春选择了自己喜欢的工作和生活方式，因为这让他心中有一种幸福的满足。☞