



从“‘谷歌’之父”到“米卡之父”

——访宝宝树公司董事长兼CEO王怀南

○ 学生记者 李想



王怀南（1984年入无线电电子学系，1985年转入英文系，1988年毕业）

举止儒雅、谈吐诙谐，虽无年轻创业人的冲动与轻狂、却有着激情梦想的他，让我们看到了一个清华人的果敢与坚强、自信与向上。虽已届不惑之年，王怀南却用自己永不退缩的心与跳跃的思维以及饱含毅力的行动证明着他昔日的荣耀与今日的辉煌。初次见面，不论是外表还是气质，都显现出他的聪颖与睿智。诸多疑惑与敬仰让我们盼望着去交流、去探访这位商业传奇人物的峥嵘人生。

如今，宝宝树已走过数个充满机遇与挑战的年头。2006年年底，王怀南携手邵亦波，开始思索创建宝宝树网站，以“爱·交流·成长”为主题，为家长们搭建温馨实用的交流平台。次年3月，宝宝树即上线公测成为年轻父母网上交流平台。短短几年

时间，他独特的互联网经营管理模式使宝宝树成为了中国互联网中早教领域的一面旗帜。

忆往昔峥嵘岁月稠。自1997年开始，从宝洁公司品牌经理，到雅虎搜索与市场业务部高级营销总监，再到一拍网CEO、Google亚洲区CMO，直至2006年底离开Google与邵亦波共创宝宝树网站，王怀南走过了不平凡的十年。

现在，宝宝树已拥有每天250~300万、每月2500万左右的独立访问量，业已占到中国上网妈妈的一半以上，王怀南也逐渐成为中国母婴网站中极具影响力的人物。然而，是什么让王怀南选择了中国、选择了母婴行业？选择早教？又是一种什么样的心态促使他几次华丽转身呢？他对中国早教有什么前沿性的观点和想法，对宝宝树的未来又有着怎样的高瞻远瞩呢？下面就让我们一同走近他，走近“谷歌之父”，走近生机勃勃的宝宝树。

商海沉浮终创业

王怀南，出生于江苏，在北京长大，1984年就读于清华大学学习无线电电子学，后转入外语系，获文学学士学位。大学毕业远赴大洋彼岸的美国，进入纽约哥伦比亚大学深造，学习社会学。在获得了社会学硕士学位后，王怀南对未来的发展和学习计划进行了规划调整，于是，他又前往美国乔治敦大学商学院学习工商管理并获得了MBA学位。之后的

1996年，他在麦肯锡取得了一份战略咨询的工作。就他自己而言，这是一份十分重要的工作，这让他迅速地进入了一个行业，并从不懂到懂，形成了数据分析的能力。在麦肯锡学习到了数据分析要领的他一年后离开了失去挑战性的麦肯锡，加入了美国一哈佛教授的咨询公司，参与其AT&T项目。

自1997年开始，王怀南在俄亥俄州任宝洁公司的品牌经理。宝洁教给了他那股至今都有的认真做事的劲儿，也教会他如何从事现代化的管理。

2001年，在宝洁老同事的中肯建议下，王怀南跳槽到Intuit，并担任旗下Quicken网站的高级业务经理，之后又转入雅虎成为搜索与市场业务部高级营销总监，负责雅虎最大业务部的营销，致力于开展其搜索业务的宣传和品牌推广。在此期间，王怀南和主持搜索技术的陆奇合作，开始了对Google的反击。一系列的营销策划使雅虎获得2004年EFFIE奖。2005年7月，王怀南又在雅虎与新浪合资成立的一拍网出任总经理，但在一个月后，雅虎中国却被阿里巴巴并购了，并购之后的一拍网何去何从，前景与命运可想而知。在经历了对雅虎的失望后，王怀南在当年的11月加入了Google，出任亚洲区CMO，或称首席营销官。之后Google在2006年4月12号这天发布了它的全球中文名称“谷歌”，这让王怀南与Google长久地甚至是永远地联系在一起，



因为，他就是这个词的创造者，因此，他也被外界称为“谷歌之父”。

然而，出乎所有人意料的是，2006年的11月20日，他离开了谷歌，虽然他对媒体解释说Google在中国的動作有些慢，使他无法施展，也不能左右全局。但出于对孩子未来的打算和成长环境的考虑，出于对心中创业梦想的深思，他不得不离开谷歌，不得不选择年轻的梦想，追寻自己燃烧的激情。“蹉跎了很多的岁月，时间换来了进步……”为了创业，为了梦想，王怀南艰辛探索了许多年，在互联网的汪洋里努力了许多年，他像一个不知疲倦的求索者，摸爬滚打着。丰富的工作经验使他的履历涵盖了战略咨询、国际互联网搜索、电子商务和营销管理等诸多领域，为他在中国创立宝宝树形成了一套独特的营销和管理模式。

王怀南是一个不大喜欢技术却钟情于市场管理的商业人，他自己曾这样形容过自己的商业方法，“开复使用统计学的方法研究人机交互，而我则是通过心理学进行研究，所以才有了后来技术化的李开复和市场化的王怀南”。虽说并不特立独行，但他却是一个喜欢不断接受挑战、喜欢和竞争对手正面交锋的人。在中国互联网这片看不见硝烟的战场上，王怀南总是出现在它的前沿阵地。时间教会他的不只是进步，更多的是对世事的洞明和对人生的透析。

为宝宝植一棵树

当年，出于对孩子今后发展之长期考虑，王怀南离开了谷歌，开始寻找自己的下一个机遇。回到国内，他回想起在美国的时候，家家都有独立的房子，但邻里之间依然相处得十分融洽，孩子也有一起玩耍的空间，同时母亲之间、母子之间也有很好的

交流场所，尤其是在网上。于是，王怀南的爱人就开始搜索相关的网络信息，但她发现国内在这片领域里并没有合适的沟通渠道，“中国的互联网创业者一直存有盲点，也基本想不到为母亲这个人群服务。”这对于王怀南而言，实在是一个创业的好机遇。独特的思维习惯、对市场潜力的逻辑分析以及对未来中国互联网领域发展趋势的准确把握，使王怀南的眼前豁然开朗。于是，在2007年3月8日这一天，他的宝宝树正式上线公测。

虽说王怀南曾有感叹：“互联网行业其实是一个不容易迅速成功、只容易迅速失败的地方。”但他却对自己倾尽心力的宝宝树充满了信心和耐心。王怀南就国内的母婴、早教网站现状有着十分深入的了解和深刻的认识，他从回国起就看到了国内这一领域的混乱化和滞后化。另外，王怀南的老大比老二大5岁，如此大的年龄差距着实让他的教育充满了挑战。王怀南常喟叹老大在国外出生、长大，许多的东西诸如期待值、习惯等都不太合时合宜，这也成了他教育中的难题。正是这些难题让他更加坚定了要

创办一个适应时代潮流的育婴网站的决心。

事务繁忙的王怀南坦承自己由于工作问题，不能时常陪伴孩子左右，尽管他表示会把有限的时间放在与孩子的交流上，尽管他是亲子网站的CEO。他希望能有更多的父母多用心去与孩子们交流，多花时间在孩子的成长上。事实上你去观察孩子的自然成长，就能够做高质量的交流。对于自己，他说他是一个没有太多早教束缚的人，也不相信早教的条条框框，其实，家长用亲情，多花时间做高质量的交流，这对于孩子的早期教育，才是最为重要的。

对于宝宝树如日中天的发展，王怀南表示：“宝宝树长期、稳定、持久的发展离不开我们的创业团队，也离不开我们网站的工作人员。当宝宝树刚刚上线的时候，没有任何专家，也少有曾做过儿童事业的人，只有一群敬业、务实的互联网人。”他觉得，中国的父母间、父母与孩子间总是缺少沟通与交流，而宝宝树就是为年轻父母们提供这样一个平台，在这里，年轻父母们可以充分地交流彼此





与孩子沟通的心得和体会，分享他们的生活与经验。也就是从这样一个朴素的起点开始，宝宝树一步一步发展至今天，成为中国互联网企业中的一大亮点，一枝新秀。

其实，最让王怀南感到高兴、也最让他深感骄傲的是：宝宝树使许许多多原本在生活中没有交集的家长们，通过互联网成为知己。谈到这里，王怀南抑制不住内心的激动。当然，宝宝树依然是中国最年轻的母婴与早教网站，王怀南也清醒地认识到

自己所面临的艰难与挑战。

求索在早教之路上

谈及中国早教，王怀南来了兴趣，他认为中国的早教存在两类问题。一是从理念上看，中国还未形成自己的早教体系。当下中国早教用的基本上都是舶来品，尽管许多东西，如理念思想在全球都是通用的，但是它并没有专门针对中国孩子的产品，也没有考虑到中国的教育模式与传统文化并进行相关调整。就宝宝树而言，投入和研发都还比较弱，其他国内早教网站也大抵如此。二是早教起步较慢，在国内尚未普及，年轻父母的早教意识薄弱。如今的早教大都是以现有机构为主，既不能普及，服务面甚为窄小，也很少能够走进家庭。

“所以我们中国的早教要想进步，要有大的举动，大的发展，必须走向家庭，必须融入线上线下联合互动的模式，足以让每个家庭都能受益，而不是片面性的、昂贵的、个别家庭的早教。”王怀南强调道。

说到宝宝树下一步的规划，王怀南表示，宝宝树的具体方向定位不能变，依然以记录孩子的成长为宗旨，以解决年轻父母育儿知识的迫切需求为基础，以与亲友一同分享为最终目的。王怀南很重视社区模式，强调网站与年轻父母及年轻父母之间的交流，这也是宝宝树与中国传统育婴网站最大的不同之处。他曾介绍过宝宝树中一些火花式的产品，以“我的宝宝树小家”为例，这一博客产品就设计得非常精细、非常体贴。他指出：

“现在的宝宝树用户已经可以将上传到网站的照片打印出来，并由我们提供相关服务。今后，宝宝树将进一步提供服务定制的质量，加大满足情感需求类产品的研发力度。扩大其在区域市场的份额，收购一部分相关社

区，不断积累南方城市和规模较小城市的市场经验，进一步强化网站用户群的覆盖率。”

其实，在王怀南看来，时间并不重要，关键在于今后的几年之内，宝宝树能否继续成为年轻家长一个首选且不可缺少的互联网品牌，能否为他们带来知识和亲情的快乐，产品要跟着年轻父母和他们的孩子一起成长。另外，购物过程也需容易一点，要“去复杂化”。相比国外的类似网站而言，宝宝树以交流或社区见长，而美国的Babycenter.com等网站则以知识丰富、可读性强而广受欢迎。

当我们问及上市这一问题时，王怀南表示会有上市的想法，但他们并不会大力宣传，也不会把它写进战略目标，在他看来这是一个水到渠成的事，不必急于求成。关于公司的发展模式，他更强调公司的媒体属性和互联网属性。他认为，公司一直在发展，而市场也处于风云变化之中，作为一家母婴网站，宝宝树将把这两点一直持续下去，其他领域在未准备好之前不会涉及，毕竟这个领域里上升空间还是很大的。一直以来，王怀南都立足于用户最基础的需求，比如母亲的需要、良好的习惯培养、母子的温馨互动、睡觉前的导读书籍等等。而就如何培养孩子的勇气，如何让孩子用新的视角去看待新的事物，如何培养孩子创新、探索的兴趣和勇气而言，这些都是以往母婴网站所没有的，也是宝宝树正在着力开拓的方向。在这些方面，王怀南可谓是走在了中国早教行业的前沿。

米卡，让孩子的成长更完整

虽说已是不惑之年，但王怀南依然是壮心未泯、志向依旧，如今的他一直意气风发地奋斗在中国互联网领域，致力于中国早教事业的创新式



“米卡成长天地”系列产品

