



甚至就连创办Zappos，也被谢家华看做是“只想做一些有趣的事”，因为在2000年之前，他就已经实现财富自由了。

那时他才24岁，从哈佛毕业之后的2年里，他先在甲骨文公司做过一段时间的工程师，后来自己创办了Linkexchange，一个帮助网站站长互换友链和出售广告的平台，随着项目的成功，他也声名鹊起，一度被媒体称为第二个杨致远。

1998年，微软以2.65亿美元的价格收购了Linkexchange，谢家华也以4000万美元的身价实现财富自由，那可是2000年之前的4000万美元。

年仅24岁就成了千万富翁，谢家华并没有进入纸醉金迷、豪车美女的生活，反而成立了一家投资公司“青蛙创投”，做起了天使投资人。

可能很多人都会说谢家华的人生太顺了，第一次创业就卖出了大价钱，其实并非这样。谢家华的第一次创业是在他9岁那年，他边上学边养蚯蚓，梦想着成为全球最大的蚯蚓养殖供应商。后来他还在课余时间做二手线下交易，在哈佛大学读计算机时，也曾盘下一个披萨店做生意，这一点很像创办京东之前的东哥。

可以说谢家华在财富自由之前，已经连续创业多次了，他并非是首次创业就成功的天才，而是一个在连续创业中磨炼自己的人才。

在做天使投资的第二年，1999年，谢家华就碰到了Zappos的前身ShoeSite这家公

司，当时还只是一个网上卖鞋的店铺，他投资了50万美元，半年后他也正式加入这家公司，当时正值互联网泡沫破灭前后，他的选择本身就充满了机遇和风险，而这也是谢家华的乐趣之一，他不甘平庸度日，想要更有趣的人生。

此后谢家华一直担任公司CEO至今年8月份，可惜他刚退休，就遇上了火灾身亡。

1. Deliver WOW Through Service (用服务来感动客户)；
2. Embrace and Drive Change (拥抱并且推动变化)；
3. Create Fun and A Little Weirdness (创造有趣且有点怪异的东西)；
4. Be Adventurous, Creative, and Open-Minded (保持冒险的、创新的和开放的态度)；
5. Pursue Growth and Learning (追求成长与学习)；
6. Build Open and Honest Relationships With Communication (以沟通的方式来建立开放的、诚实的关系)；
7. Build a Positive Team and Family Spirit (建立一个积极的团队和家庭精神)；
8. Do More With Less (花更少的钱，帮更多的事)；
9. Be Passionate and Perseverant (满怀热情坚持下去)；

Zappos也会对新入职者进行5周的培训，期间还会鼓励这些接受培训的人离职，而且离职会给1000美元的“奖励”。这让我们想起了前段时间游戏社区平台TapTap宣布给主动离职的员工6个月的薪资补偿，虽然初心不同，但这种职场上的“反向操作”还是非常“骚气”的。

在一系列的经营下，Zappos最终成为了一家无法被巨头打败的公司，而且平台上75%的顾客会多次复购，公司巅峰时，全美每卖出4双鞋，就有1双是Zappos卖出去的。

谢家华的“鞋王”称号当之无愧。

二、中国为什么没有Zappos？

读到这里，可能很多朋友会问，既然谢家华这么会经营企业，那他的创业模式没有扩散到中国市场吗？

其实当时也有人想要做中国版的Zappos，但可惜都没有Zappos那般成功。

2007年到2013年这6年里，是中国垂直电商发展比较迅猛的时期，值得注意的是，Zappos也是在2006年以后才正式实现了盈利。大洋彼岸的中国创业者们也在Zappos站稳脚跟之后，开启了对它的效仿。

2007年李树斌在北京成立了好乐买，这几乎是一家对标Zappos而创办的公司，在好乐买上线之前，李树斌及其合伙人鲁明就通过4个创业条件筛选出了Zappos这家公司。

这4个创业条件是：

市场要大；

商品价格要符合国人消费水平，在300元到500元之间；

毛利不低于20%；

适合配送全国。

好乐买上线后，李树斌他们根据中国市场的需求改良了Zappos一次性给用户寄送3双鞋的特点，改为鼓励用户一次性选择2双鞋来试穿，这对公司来说更节省物流成本。

融资历史

C轮	2011-03-01	腾讯产业共赢基金 德丰杰	5000万美元	详情
B轮	2010-07-01	红杉资本 英特尔投资 德丰杰	1700万美元	详情

好乐买在历史上共融资3次，总金额7700万美元，2011年9月李树斌曾放出消息好乐买将在2012年筹备上市，但自从2011年3月获得腾讯产业共赢基金投资以后，好乐买就再也没了融资音讯。如今好乐买的页面还能访问，但创始人李树斌早已加入了美团，给王兴打工去了。

再看乐淘网这边，毕胜曾经是百度高管，2005年百度上市后出现了造富潮，毕胜也是财富自由的其中一员，他从百度离职后就没再工作，天天和朋友斗地主，或者在家睡觉、看电视，去深圳找老同事玩，对方也一直在跟他说说咱们出海吧，我又新弄了一艘快艇.....”

这种“出海状态”一直持续到2007年底，陈年创办凡客时，毕胜曾有机会投资，凡客在2008年突然火了起来，当时从金山离开，做起天使投资人的雷军就鼓动毕胜创业。对毕胜说，“人家陈年比你大那么多岁都还有创业激情，你就没了？”

毕胜说不知道干什么行业，雷军就给他推荐做电商，所以在2008年毕胜创业伊始，获得策源创投的投资时，他们本想做个玩具电商平台，但半年后团队复盘决定转型卖鞋。



此后1年，凡客也遭遇经营危机，不少垂类电商纷纷深陷泥潭。

值得一提的是，当时中国线下市场真正的“鞋王”是盛百椒，百丽集团的创始人。2013年，在各大鞋类电商深陷危机时，百丽集团的市值却达到了1500亿港元，盛极一时。

百丽也曾在2011年推出了一个线上鞋类交易平台：优购网。在优购网成立前2年，担任这家电商平台CMO的人叫徐雷，就是如今京东商城的CEO，被外界传为刘强东接班人的大佬。



徐店主经此一事，决定痛定思痛，积极寻求转型之路，可惜他没有刘强东彻底放弃线下店的觉悟，只决定以后要加大网络营销力度。此后一段时间，线下摊主们动不动就拿“马云所害，全场甩卖”的噱头进行自我营销。



此后机缘巧合他还曾获得新东方创始人王强的投资，但周首当时也曾对王强说：“王老师你不要指望我给你赚钱，如果你指望我将来卖鞋，给你们经营电子商务，我不是这份料。”

每个人都会在长大后变成自己讨厌的那种人，周首也不例外。2013年他创业的第一款产品就是电商导流平台，名为KK购物，做的是男装导购。但3个月后，淘宝封杀了美丽说、蘑菇街，也让周首感觉前途黯淡，此时恰好美国的图片社交平台Instagram火了，周首带领团队转型做图片社交Nice，这个产品迅速获得资本青睐，不到1年就获得了3轮融资，共计6400万美元。

然而此后5年，图片社交在国内不温不火，Nice也一度淡出媒体报道的视线，不过在2019年它突然以球鞋交易平台的身份再次获得数千万美元融资，不得不说周首追风口的确是一把好手。兜兜转转好几年，他又回到了最熟悉的领域。

从美国鞋王谢家华，到中国创业者周首；从1999年Zappos成立至今，互联网卖鞋已超过21年历史。可以说，中国和美国的70后、80后这两代人在互联网卖鞋这件事上给我们留下了浓墨重彩的一笔。

谢家华的创业史曾3次入选哈佛大学的教学案例，也希望中国创业者的精彩历史，能有更多可以复盘的价值。

*文中题图来源：Unsplash。