雅虎酋長－－楊致遠



大綱



- 楊致遠
  - 基本資料
  - 個人概述
    - 創造成功的性格特點
    - 楊致遠的名言
    - 創業經歷
      - 摩賽克 Mosaic
      - Sequoia
    - 經營之道
    - 成功法則
- YAHOO
  - 爲何取名叫 Yahoo??
  - Yahoo 踢到的鐵板



這傢伙是誰？！





他就是楊致遠！

基本資料



姓名：楊致遠

生日： 1968 年 11 月 8 日

出生地：台灣

國籍：美國

企業：雅虎

喜愛的運動：相撲，打籃球、遠足、騎車

喜愛的樂隊： CoutingGrows ； HootieandTheBlowfish

喜愛的食物：四塊錢一碗的越南牛肉麵

喜愛的著裝：麻襯衫；卡其布褲子

個人概述



- 楊致遠出生於台北， 2 歲時父親過世。他有一個弟弟 (Chih-Kong Ken Yang) ，在史丹佛大學取得博士學位，目前任教於加州大學洛杉磯分校電機工程學系。母親 (Lily) 是英文和戲劇教授。
- 楊致遠 10 歲的時候，全家移居美國加利福尼亞州。楊致遠剛到美國的時候幾乎不懂英語。儘管開始的時候有語言上的障礙，楊致遠學習上仍獲 A 等，並且在 3 年之後，他就成爲班上的跳級生。
- 楊致遠在斯坦福大學電子工程系先後獲得理學學士和理學碩士學位，期間他還加入了 Phi Kappa Psi 兄弟會。攻讀博士期間，楊致遠和大衛·費羅（ David Filo ）於 1994 年 4 月，共同創立雅虎互聯網導航指南，並於次年 4 月註冊成立了雅虎公司。





這些都是楊致遠 !!

這些都是楊致遠





創造成功的性格特點



- 清晰快捷的思維，不知疲倦的爲事業打拚，使得他在競爭激烈、巨頭雲集的 IT 業中，脫穎而出。
- 平易近人的作風，謙虛謹慎的處世，也給大眾留下了深刻的印象。
- 楊致遠積極參加各項社會慈善和社交活動，不辭辛苦地到全世界各著名大學演講，給廣大的青年朋友講述他成長與成功的經歷，成爲新一代知識型偶像。

總之 Yahoo! 的成功，與楊致遠的苦心經營是分不開的。

楊致遠的名言（一）



- 楊致遠曾在接受中央電視台採訪時說：「我不怕輸，即使我失敗，我也有從新來過的勇氣。」
- 「經營 Yahoo! 的感覺好像被人從直升機上扔下去、然後在山上滑雪的那個人，他不知道哪兒有樹，哪兒是懸崖。我不會失去任何東西，我是白手起家，即使再一次兩手空空，我也不在乎。」

  這種年輕人不怕輸的勁頭也襯托出一個這個傳奇人物的精髓所在。

楊致遠的名言（二）



- 「我喜歡現在的工作，最令我激動的是能將傳統世界融入新時代。」
- 「或許我這麼說有點怪，但是，我確實覺得自己還沒有取得成功。」
- 「我要做的事情還很多很多……所以，我應該繼續保持謙虛、執著。」
- 「我們很少有時間反思我們所做的一切。但是，一旦有時間，我就會注視著在雅虎與我共事的夥伴們。看著他們，我就感到自豪、滿足。」

創業經歷 (一)



- 他到史丹佛大學後，開始了他的第一步。在那時，他接觸到了剛推出的全球資訊網（ World Wide Web ），並且遇見了一生中至今最重要的夥伴費羅（ David Filo ）。
- 他們的感情很好，一起出遊日本回台後，電腦迷費羅發現剛推出的網路瀏覽器摩賽克（ Mosaic ），開始在上面流連忘返，並把楊致遠拖下水。兩人分別建立自己有興趣的網站名單，並結合起來，放在網站上讓其他人參考，這就是雅虎的雛型。

網路瀏覽器摩賽克（ Mosaic ）是什麼呢 ??

摩賽克 Mosaic (一)



- 公司於 1994 年 4 月 4 日由馬克·安德森（ Marc Andreessen ）和吉姆·克拉克（ Jim Clark ）共同創立。原名是「摩賽克通訊公司」（ Mosaic Communications Corporation ）。 2006 年 9 月 14 日改名爲「網景」(Netscape Communications Corporation) 。
- 公司其中一個目標，是爲各作業系統的使用者，提供一個一致的網際網路使用體驗，即跨平台。網景領航員的使用者介面在多個平台上，始終如一。

摩賽克 Mosaic (二)



- 之後，摩賽克公司更多次嘗試創做一種能夠讓用戶透過瀏覽器，不論甚麼電腦、或作業系統，來存取和修改他們的檔案的網路應用系統。
- 微軟和網景還曾經打過「瀏覽器大戰」。但在 2008 年初，美國線上決定停止網景瀏覽器的開發，並於 2008 年 3 月 1 日停止安全更新和所有的技術支援，並建議用戶轉移使用 Mozilla 系列瀏覽器。 2007 年，使用網景瀏覽器的使用者僅佔 0.06% 。

創業經歷 (二)



- 當時，各個網站就像散落各地的電話號碼，而楊致遠和費羅所做的，就是把他們蒐集起來，再整理分類，變成像電話簿一樣的網站索引，用專業術語來說，叫做「搜尋引擎」（ search engine ）。
- 關鍵的 1994 年年底，兩人已是全力投入雅虎，整天在爲網站名單做分類。隨著網站數量迅速竄升，各種機構型網站都需要被分類檢索。只要連上雅虎，就像打 104 查號台一樣，它會主動找出你想要的網站。

創業經歷 (三)



- 到 1995 年，雅虎的名氣已相當大，每月有幾十萬人利用雅虎查詢網站，這也吸引一堆創投公司前來接觸，表明投資意願。同年三月， Sequoia 匯入第一筆 100 萬美金，正式投資雅虎成立公司，這使得雅虎有資金找新員工，分擔兩人的工作量，也讓雅虎成長更快。
- 1996 年 3 月 7 日，雅虎股票正式上市，掛牌價格 13 美元，收盤時則爲 33 美元，足足漲了一倍半。現在，雅虎股價已漲幾十倍，市值達到 300 多億美金。各持有 15 %股份的楊致遠和費羅，目前身價都在 40 億美金以上（相當 1300 億台幣）。

「 Sequoia 」是什麼呢？

Sequoia



- Sequoia 是紅杉資本的名稱 (全名是 Sequoia Capital) 。
- 它是一間由 Don Valentine 於 1972 年創立的風險投資公司，在美國、印度、中國、以色列都有設辦事處。
- 紅杉資本曾投資眾多知名的科技企業，包括 :

  蘋果公司、 Google 、 YouTube 、 PayPal 、 Electronic 、 Arts 、 Atari 、 LinkedIn 、 Kayak 、 Meebo 、 Admob 及 Zappos 等。


CELEBRATION!
CELEBRATION!

經營之道 (一)



- 長遠的策略
  - 楊致遠最關心的，首先是長期的策略，其他的管理人員有這項責任，但是公司大部分的人也希望在策略上有很大的貢獻。
- 公司的未來
  - 現在雖然成長得很快，但是如何保持良好的工作環境、員工情感的維繫及團隊精神是楊致遠所擔心的。
- 提供的服務
  - 服務，不管是用戶，廣告主，是否對 Yahoo 的服務感對滿意，楊致遠不敢說是十全十美，但是儘量要求完美，儘量爲客戶提供、改善服務。

經營之道 (二)



- 創業四年到現在，員工流動率還是零。談到雅虎，楊致遠認爲，新公司最重要的不在管理或組織，而是「文化」。
- 楊致遠說：「當你在這裡，就是一種生活方式，而不是工作，它本身就是一趟冒險的旅程。」由於他可以說是達到「工作狂」的境界，所以楊致遠在工作時非常的享受。



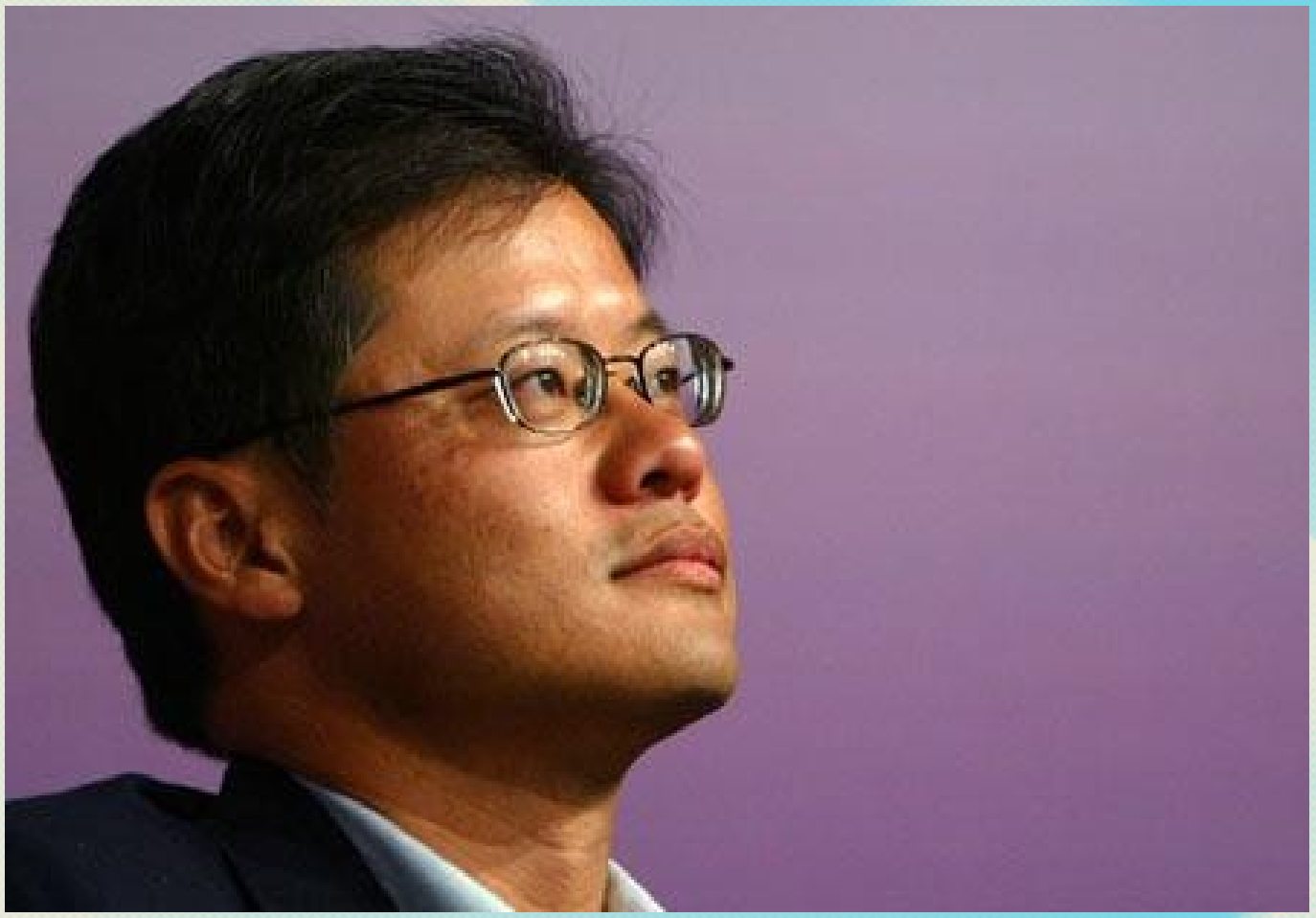
成功法則 (一)

- 絕妙搭檔
  - 一動一靜，一急一緩，彼此相知，彼此互補。
- 贏的決心
  - 要贏就必須搶佔先機，最好一擊就解決對手。
- 企業文化最重要
  - 到一個公司，就是參與一種生活方式，而不是工作，它本身就是一趟冒險的旅程。
- 堅持自我
  - 拒絕各種誘人的購併條件，堅持發展自己的特色和品牌。

成功法則 (二)



- 堅持自我
- 拒絕各種誘人的購併條件，堅持發展自己的特色和品牌。
- 躬逢盛世
- 從九三到九六年的 1000 多個日子，是全球資訊網奠定根基並超速成長的關鍵，絕大部分今日知名的網站，都在這一段時間成立。



YAHOO!

爲何取名叫 Yahoo??



- 根據「官方說法」， YAHOO 是「 Yet Another Hierarchical Officious Oracle 」的縮寫， 意思是「另一個階級嚴明，但非正式的神諭」。而楊致遠則表示 yahoo 隱含著「沒水準沒文化」的意思，他笑稱自己當初不務正業整天上網，感覺很沒水準，因此用了這個字當公司名稱…。
- 正因爲 yahoo 這個名字如此特異，讓人們一聽見一看見就難以忘懷，楊致遠與費羅才能引來創投業者 Sequoia 的青睞，獲取百萬美元資金打下江山。任誰都沒想到，楊致遠的「沒有文化水準」，竟成爲雅虎在網路世界雄霸一方的重要因素之一。

Yahoo 踢到的鐵板 (一)



- 雅虎進入中國 7 年後換了一種新「玩法」——從並購本土企業到把雅虎中國完全交給本土企業管理。
- 楊致遠曾一心想讓中國雅虎像美國雅虎一樣強大。但中國雅虎的局面卻遲遲沒有打開。甚至有分析師認爲，目前中國互聯網企業生態圈中，在對網民的影響和控制力方面，雅虎只能算一個三流企業。
- 美國權威商業雜誌《福布斯》稱，雅虎並購一家中國本土互聯網企業 30% 股份，價值 10 億美元，這家中國企業叫阿裏巴巴，是一家不太有名卻擁有龐大中小企業客戶群的 B2B 交易網站，他的老闆馬雲是一個身材矮小卻經常口放豪言的「狂人」。

Yahoo 踢到的鐵板 (二)



- 大陸媒體則說，這家中國企業鯨吞了雅虎中國的資產，並得到雅虎 10 億美元的陪嫁。
- 「這不過是雅虎的一次戰略性合作，只不過合作方式比較獨特而已。」坐在媒體面前氣定神閒的楊致遠，巧妙地回避了「誰並購誰」的問題。而馬雲則笑稱「我追楊致遠追了 7 年啊。」
- 上個世紀末期，雅虎曾如日中天。但 2000 年互聯網泡沫時期，股價暴跌後，對手也開始出現。
- 2003 年， eBay 崛起，成功取代雅虎爲新的互聯網之王；之後， Google 脫穎而出，成爲霸主。

Yahoo 踢到的鐵板 (三)



- 目前，雅虎的搜索市場份額位居第二。但在日本和台灣市場，雅虎打敗了 eBay 。在中國內地，無論是電子商務還是搜索，都是最後一塊競爭尚未定型的市場。
- 「沒有阿裏巴巴，雅虎中國徹底輸了。有了阿裏巴巴，至少還有希望。」互聯網資深分析師呂偉鋼說。
- 楊致遠說，創業是一種衝刺，而工作則是一場馬拉松。他的目標是做出一個像微軟、思科一樣強大的公司，對中國的投資是一種戰略性投資。

參考資料來源

- MBA 智庫百科
- 維基百科
- 財經觀察

心得



自從我開始使用電腦後，我就記得我們家電腦的網路首頁就是雅虎的。其實不只是網路，只要一打開電腦，也很難不使用到有關於雅虎的任何產品，即時通就是很多人每天必碰的東西。

但是，直到這次電腦課，我們這組要做有關於陳致遠的報告後，我才真正的認識這位與我生活息息相關，可是我卻不認識的人。楊致遠平易近人的作風，謙虛謹慎的處世，也給我留下了深刻的印象。或許就是因爲他那謙虛的個性才能讓他在創業的道路上走得更順利吧！

能將自己的興趣和工作結合在一起，真的是一件很棒的事！時時刻刻做這自己愛做的事，才是我們該追球的。

心得



楊致遠創造雅虎的光榮事蹟，無疑的爲我們華人又多添了一筆光環。在做報告的同時我閱遍了許多關於楊致遠的成功故事，使我深深認爲他是一個不可多得的難得人才。一般人總是在人生的道路上徘徊不定，但他早早就找到他有興趣的事物，並且懂得努力的守住它。

而就在他遇到志同道合的朋友後，便開始把自己的理想發揚光大。但他的成功並不只是因爲他比別人幸運的找到人生方向和益友，這些條件在競爭激烈的 IT 業中是完全不夠看的。他之所以成功，是因爲它有著難能可貴的各項特質，包括創新獨特的思維，放膽去做的勇氣，不怕失敗的毅力，以及謙虛謹慎的行事作風。

但是我認爲最大的原因是在他獨特的想法與個性，且不管別人怎麼講，也堅信不移自己的信心，也難怪他能在眾多人才中脫穎而出，且在大眾心中留下了無法抹滅的印象。每個人都有屬於它自己的個性特質和想法，而我們要從楊致遠身上學習的，正是如何去保住它不被世俗的走向淹沒，不要怕自己跟別人不一樣，因爲那個屬於你的獨樹一格，就有可能改變這個世界。


Do You
Yahoo!?



THE END

謝謝觀賞