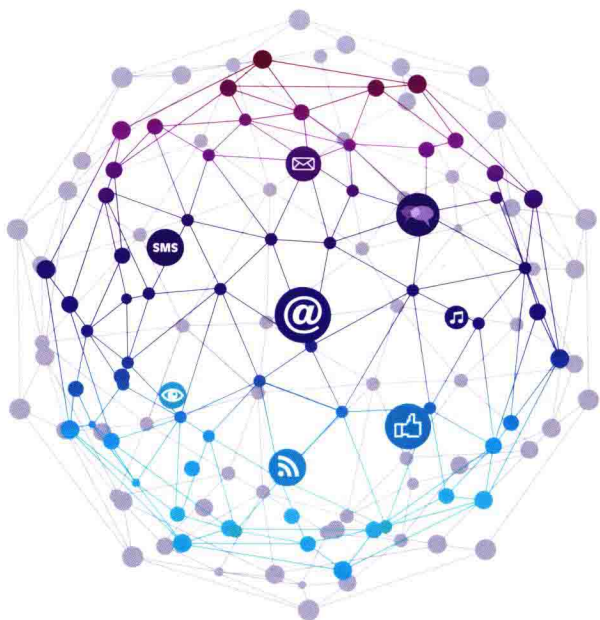




CHUANG KE SHI DAI
CONG CHUANG YI DAO SHENG YI

创客时代

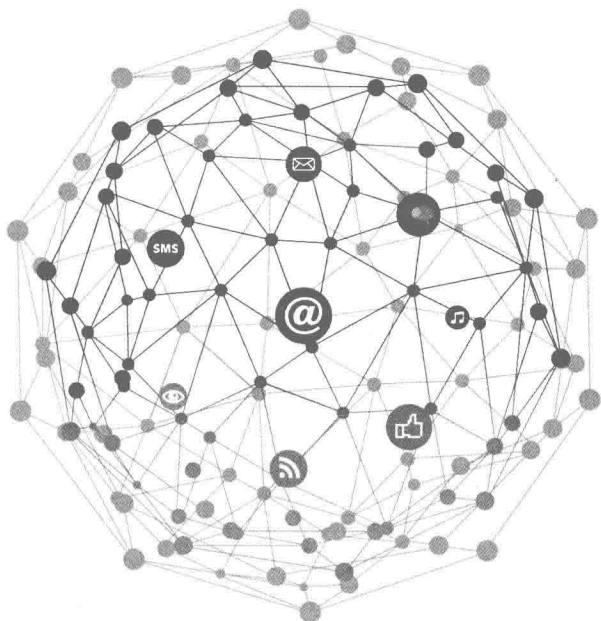
从创意到生意

王振华◎著

创客的时代，创造不再是少数人的专业
而是多数人的机会



中国言实出版社



CHUANG KE SHI DAI
CONG CHUANG YI DAO SHENG YI

创客时代

从创意到生意

王振华◎著

创客的时代，创造不再是少数人的专业
而是多数人的机会

 中国言实出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

创客时代：从创意到生意 / 王振华著. -- 北京：
中国言实出版社，2015.10
ISBN 978-7-5171-1594-6

I. ①创… II. ①王… III. ①企业管理-研究 IV.
① F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 240924 号

责任编辑：李连成

出版发行 中国言实出版社

地 址：北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编：100101

编辑部：北京市西城区百万庄路甲 16 号五层

邮 编：100037

电 话：64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址：www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京艺堂印刷有限公司 010-61539678

(如发现印装质量问题，请与印刷厂联系调换)

版 次 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710mm×1000mm 1/16 14.5 印张

字 数 205 千字

定 价 42.00 元 ISBN 978-7-5171-1594-6

版权所有，侵权必究

序

最好的时代

这是最好的时代，好到你只要拥有可行的创意，就可能梦想成真。

这个时代，每一天，每一个角落，都有种子在破土。O2O、物联网、智能硬件、人机接口、开源硬件、3D 打印、众筹……每一粒种子破土后的力量都能排江倒海，刷新和重组着我们的思维和生活。

一个人，一台电脑，一根网线，就可以重构一个世界，开创一番事业。

这个时代，资金很主动。大把手握重金的投资机构和投资人在急切地寻找项目，只要有创意和行动力，钱不是问题。

这个时代，消费者有些饥渴。被互联网改变了生活方式的 13 亿多中国人，为各种产品和服务提供了世界上最大的消费潜能。只要找准切口，注重用户体验，市场不是问题。

这个时代，政府有些迫不及待。李克强总理“万众创新、大众创业”的话音，犹如一夜春风，吹开了千树万树梨花；孵化器、众创空间火遍大江南北，政策和场地不是问题。

这个时代，我们看见了自下而上的、生机勃勃的创新力量，从网络爱好者到数以亿计的普通网民，个体力量史无前例地在数字世界里抑制不住地展现出来。再度发力时机已经到来，这种力量将在更加宏伟广阔的范围内产生我们始料不及甚至让我们感到战栗的影响。

创客运动把创造的参与精神和开源精神普惠大众，并终将引领一场产业革命；创客运动是网络一代改造和革命真实世界的过程。

20 世纪 80 年代海尔和华为草创之初，张瑞敏或任正非在老旧逼仄的工厂里，单纯地、专注地，卷起袖子、流着汗，动手去实践梦想。

当今中国，一群年轻创客则接过了前辈们“中国制造”的火把，勇敢地朝“中国创造”的高峰奋力攀登。

这真是个造梦的最好时代，“互联网+”为我们带来了无尽遐想。

无论成功，无论失败；无论欣喜，无论悲壮，创客这个群体一定会被这个时代贴上鲜明的标签，并终将被历史所铭记。

我相信自由自在，相信希望，相信伸手就能碰到天。创客时代，让生活更新鲜，每一天都精彩万分。

创客，加油！

王振华

2015 年 8 月于济南

第一章 从 0 到 1，让创意落地

- | | |
|---------------------|-----|
| 1.1 创客运动重塑制造业 | 003 |
| 1.2 梦想家 + 行动派 = 创客君 | 006 |
| 1.3 小众崛起，创客不再孤单 | 008 |
| 1.4 利用开源硬件二次创意 | 012 |
| 1.5 3D 打印，打印出更美好的未来 | 015 |

第二章 如何打造一款爆品

- | | |
|-------------------|-----|
| 2.1 选热领域，攻小切口 | 019 |
| 2.2 找准痛点，定点突破 | 021 |
| 2.3 精益创业，快速迭代 | 024 |
| 2.4 用微创新提升产品价值 | 028 |
| 2.5 将核心的东西掌握在自己手里 | 031 |
| 2.6 张开视角，做全世界的生意 | 034 |

第三章 用别人的钱创自己的业

3.1 大把挥舞支票的人拥抱你	039
3.2 让“天使”祝你圆梦	043
3.3 人微言轻，如何让投资人注意到你	046
3.4 创业未动，计划书先行	050
3.5 众筹是创客最重要的融资手段	055
3.6 众筹传播：酒香也怕巷子深	061
3.7 节省每一分创业资金	063

第四章 整合资源为己所用

4.1 联合创业时代，别单打独斗	069
4.2 合伙：坑永远都是那些坑	072
4.3 借用孵化器的力量	076
4.4 去众创空间孵化你的梦想	080
4.5 云工厂：最适合创客的 C2B 奇迹	085

第五章 团队建设：建班子、带队伍

5.1 理想的创客团队，需要具备 5P	093
5.2 选对苗子，从源头上控制员工质量	095
5.3 提升凝聚力，增强战斗力	098
5.4 规范管理，用制度管人	100
5.5 当天才员工变成超级混蛋	103
5.6 成妙琦：最常见、最致命的 10 个大坑	106

第六章 客户关系：没有订单谁也无法生存

6.1 消费者永远不知道他要的是什么	113
6.2 满足用户个性化需求	117
6.3 服务是全世界最好的产品	121
6.4 让用户有存在感	126
6.5 以用户为中心，与用户互动	130
6.6 专注：让喜欢你的人更喜欢	134

第七章 营销推广：让你的初创企业名声响亮

7.1 给公司起个让全世界都能记得住的好名字	141
7.2 卖货已落伍，卖价值主张正在兴起	146
7.3 自媒体的狂欢：小微创客也能怒刷存在感	148
7.4 口碑效应：从卖产品到卖品牌	152
7.5 事件营销：有眼球的地方就有市场	156
7.6 搭便车：与名人扯上关系的，自然也是名人	159
7.7 信任背书：产品背后的情感力量	162
7.8 聚拢“铁粉”：参与化、情感化、圈子化	166
7.9 大数据营销：全网络时代下的精准营销	169

第八章 创业维艰：如何完成比难更难的事

8.1 有目标，沉住气，悄悄干	175
8.2 睡得地板，当得老板	178
8.3 怀最好期望，做最坏打算	181
8.4 通过自省保持头脑清醒	183
8.5 成功是熬出来的	188
8.6 “猴爸”梁兴，缔造创客新传奇	192
8.7 任家斌：从创客到导师，以绝望的心情去打拼	198

附录：国家相关扶持政策

国务院关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见	201
国务院办公厅关于金融支持小微企业发展的实施意见	210
关于小型微利企业所得税优惠政策有关问题的通知	215
国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见	216

<<< 第一章

从 0 到 1，让创意落地

曾几何时，仅透过创意改变世界异常艰难。

现在以及未来十年，当人们将互联网的数据生产力用在创意上时，信息不再只是用于认识世界，还将用于改变世界。

互联网不再是一个行业，而是一个工具，对于制造业来说，如同第一次工业革命时期的蒸汽机、第二次工业革命时期的电力与内燃机。

身为创客，拥抱科技，改变世界，成就自己。

1.1 创客运动重塑制造业

“现在，我们已经被网络上俯拾即是的财富宠坏了。” 克里斯·安德森在《创客：新工业革命中》如是说，“只要有想法，外加一台笔记本电脑，年轻人就能创立改变世界的公司。”

在安德森看来，对于制造业来说，网络的美妙之处在于将发明工具和生产工具大众化了。不管你是谁，只要有一个点子，就可以凭借某些软件代码将想法变成模型样品（数字DIY）。就算你不懂编程也没关系，什么问题都可以在网上找到行家请教。此外，越来越智能的设计软件能将概念直接转化为可操作的文档。比如，CAD（计算机辅助设计）只需你提供想法，就可以告诉你该如何生产。而3D打印机的出现，完全模糊了比特与原子之间的界限，一键就能让数字模型变成实物。

如此种种，让安德森这类创客如鱼得水。

所谓创客，是指出于兴趣与爱好，努力把各种创意转变为现实的人。创客们将制造业搬到了自己桌面上，电子服装、智能手表、多功能游戏手柄、食物烹饪器等等，只要用户能够想象到的产品，都有可能在创客手中实现。他们可以是艺术家、设计师等各个领域拥有创新精神的人，甚至可以是一个大学生或中学生。

安德森自2001年担任美国《连线》总编辑，著名的《长尾理论》即出自其笔下，同时他也是一名能力很强的创客。2009年，安德森与人合伙租了一

个车库成立了 3D Robotics 公司，主要从事无人机的发明与制造。第一年该公司的营收虽然只有 25 万美元，但已经盈利，到了第三年也就是 2011 年，其营收超过了 300 万美元。2012 年 11 月，他从《连线》辞职，成为专职创客。

之所以年营收 25 万美元就已经盈利，是因为安德森的这种模式最大限度地打掉了中间分销环节，避免了层层加价，同时也没有库存、赊账、广告营销费、财务成本……利润空间相对传统制造业要大得多。

在很长的一段时间里，从创意到产品再到生意是一条艰难之旅。你的创意或者所发明的产品再好，如果不能批量生产，一切就等于 0。而批量生产的权力掌握在少数的企业主与有钱人手里，能否说服他们投产（投资），并非发明人所能掌控。

安德森的外公一生至少拥有 27 项专利发明，却只有一个自动喷灌系统有幸从专利变为了商品。但是安德森外公的经历并非悲剧，而是那个时代难得的成功案例，因为更多人的发明只能静静地躺在专利局，直到专利期满也无人问津。

在安德森的 3D Robotics 公司，他只用了几个月的时间和 5000 美元就让一个创意变成了生意。他的方法很简单：在网上找一些对制造改良喷水系统感兴趣的同行，共同用开源软件做设计，再将 CAD 设计发给制造服务商制作成型。该产品投放市场之后很受欢迎。

通过安德森与其外公的对比，我们可以看到：互联网、开源软件和开源硬件，以及 3D 打印等新技术的应用，让制造业已经像互联网一样数字化，现实与虚拟之间可以随意切换，批量与少量随意生产，从创客到创业的道路里程几乎缩短到 0。

在互联网普及的这 20 年里，基于虚拟世界的商业创新让人耳目一新。但作为活生生的人，毕竟无法生活在计算机或者比特世界里，衣食住行都需要

有形的实物。即使是在万物互联的物联网时代，可连接的物品也需要是原子的。因此，与计算机革命相比，更注重创造有形实物的创客运动的来势会更加凶猛。安德森断言：创客运动将实现全民创造，推动新的工业革命。

在创客逆袭的同时，从事制造业的企业也需要调整策略，力争创客化。企业唯有创客化，才能制造出满足用户消费需求的产品，适应新的商业趋势。

如果上升到国家层面，作为国民经济主体的制造业，创客兴则国兴，创客衰则国衰。因此，在2015年3月5日，李克强总理在政府工作报告中指出：“要推动大众创业、万众创新，这既可以扩大就业、增加居民收入，又有利于促进社会纵向流动和公平正义。”3月11日，国务院发布了《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》，确定到2020年形成一批有效满足大众创新创业需求、具有较强专业化服务能力的众创空间等新型创业服务平台。

未来的制造业将会展现出这样的图景：一群聪明而又有创意的人会聚在众创空间，靠一个个好的想法在改变世界的同时成就自己。

1.2 梦想家 + 行动派 = 创客君

我们每天都有各种奇思妙想，但绝大多数只是停留在一闪而过的想法上。而创客之所以不同于其他人，是因为他们愿意为创意付出行动。

从创意到产品，有貌似漫长的距离。但正如古人所云：“天下事有难易乎？为之，难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”

生于1987年的湖北小伙覃政，从小就爱做手工。后来他考上了北京航空航天大学，开始迷恋上做航模、机器人和电动车。2006年，覃政第一次接触虚拟现实技术，就被其吸引了，他在电脑上设计机械臂和摄像头，然后去找学校开办的工厂做模具，生产零件，但是这样一趟下来不仅费时费力，而且一个零件做下来至少要几百块钱。后来，他开始用激光切割亚克力板，自己动手做零部件，可这样纯手工的活又难以保证精确度。

2010年，3D电影《阿凡达》火爆全球。在享受完这场视觉盛宴后，正在读博的覃政突发奇想：能不能做一个“眼镜”，人戴上后看家里的视频也有3D效果？

尽管这个想法在很多人看来有点“不现实”，但是覃政满怀热情地投入设计。经历了不少困难与坎坷，2012年年底，一台虚拟现实头盔终于在电脑里设计成型。当时，国内刚刚有民用的3D打印机，

覃政便筹钱买了一台。经过三个月的修改，终于打印出了虚拟现实头盔的原型机。依靠这台可以演示的实物，他拿到了第一笔500万元的投资。

从创意到实现，覃政走得并不容易。他甚至为此退学，舍弃了即将到手的博士帽。现在，他已经成立公司，并拿到了投资，虚拟现实头盔已经上市，由代工厂加工。但公司里仍然有多台3D打印机在不停工作，用于试验、研发新的产品。作为CEO的覃政依然是一名创客，技术创新仍是这个团队的核心任务。

创客不仅是异想天开的人，更是脚踏实地的人。著名成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“一张地图无论多么详尽，永远不可能带着主人在地面上行进半步。”也许行动起来会有诸多的绊脚石：技术、嘲笑、方向等等，然而当你真正行动了你才会知道，全世界都会为你让路。