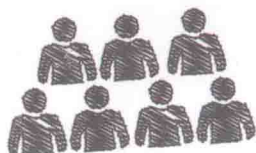




IDEA



MVP



NAME

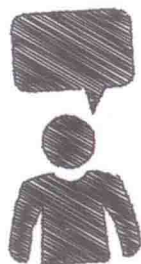
THE 7 DAY STARTUP



WEBSITE



WAYS



TARGETS

7天创业指南

—— 实践出真知

You Don't Learn Until You Launch

[美] 丹·诺里斯 (Dan Norris) 著
黎根红 译

天内从0到1——获得第一位付费客户
项标准——选择最佳创业项目

0种企业营销方法——帮你直达目标市场

4条商业规则——助你创业成功



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

7 天创业指南

——实践出真知

[美] 丹·诺里斯 (Dan Norris) 著

黎根红 译



机械工业出版社

The 7 Day Startup /by Dan Norris/ISBN: 9781502472397

Copyright© 2014 by Dan Norris.

Simplified Chinese rights arranged through CA-LINK International LLC.

This title is published in China by China Machine Press with license from Dan Norris. This edition is authorized for sale in China only, excluding Hong Kong SAR, Macao SAR and Taiwan. Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. Violation of this Law is subject to Civil and Criminal Penalties.

本书由丹·诺里斯授权机械工业出版社在中国境内（不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区）出版与发行。未经许可之出口，视为违反著作权法，将受法律之制裁。

北京市版权局著作权合同登记 图字：01-2016-0688 号。

图书在版编目（CIP）数据

7 天创业指南：实践出真知/（美）丹·诺里斯
（Dan Norris）著；黎根红译。—北京：机械工业出版社，2017.4

书名原文：The 7 Day Startup: You Don't Learn
Until You Launch

ISBN 978-7-111-56463-8

I. ①7… II. ①丹… ②黎… III. ①创业—指南
IV. ①F241.4—62

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2017）第 064640 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：孔 劲 责任编辑：孔 劲

责任校对：王 延 封面设计：张 静

责任印制：常天培

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2017 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

148mm×210mm·4.5 印张·104 千字

0001—3000 册

标准书号：ISBN 978-7-111-56463-8

定价：39.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线：010-88361066

机工官网：www.cmpbook.com

读者购书热线：010-68326294

机工官博：weibo.com/cmp1952

010-88379203

金书网：www.golden-book.com

封面无防伪标均为盗版

教育服务网：www.cmpedu.com

《7天创业指南——实践出真知》一书是连续创业者丹·诺里斯在经历不同的创业项目后总结的宝贵的经验和教训。作者将其融入多个生动的案例和实用的建议中，包括何谓真正的初创企业、为何创业只要7天、7天创业的详细步骤、自主创业点子的9大要素、如何构建完善的商业模式、需要恪守的14条商业规则等内容。本书是作者精心构思，可帮助读者在7天内从零开始，成功启动创业项目，因而是创业者的理想读物。

FOREWORD 序

我第一次听说丹·诺里斯（Dan Norris）是他给我发电子邮件，他希望在我的博客上发表一篇题为《初创企业启动前的13个流量策略》的文章。

不，等等……这不对。

我第一次真正听说丹·诺里斯是通过 Tropical MBA 网站上的一个播客——节目主持人提到了丹的初创企业 Informly（现已停止运营）。

呃……这也不对。

那时丹推出他的播客……

他的博客……

他的电子邮件通信……

或是他在杰森·卡尔卡尼斯（Jason Calcanis）的“本周初创企业”节目里遭遇尴尬。

我想，你开始有一个整体的印象了……真相让人后怕，丹·诺里斯是一个“骗子”。

事实上，几乎没人能媲美丹那层出不穷的“骗术”：快速制作播客文件、发表博客文章、客串别人的播客（包括我的播客）。我一直很钦佩他的这项能力。

正是这种“骗术”让他在创业之路上屡败屡战、总结经验、勇往直前，最终创办了 WP Curve 这家成功的公司^①。他找到第一位付费客户的时间从最初的半年锐减到后来的7天。

多年来，我通过自己的播客、博客、初创企业会议以及我最近成立的初创企业，接触了几千位创业者。毫无疑问，创业者所犯的最大错误是沉迷于他们的创业点子，但在寻找付费客户方面却关注不够。

《7天创业指南——实践出真知》一书是丹在经历不同的创业项目后总结的宝贵经验和教训。他在写作本书时精心构思，让读者可以在7天的时间里从零开始到获得第一位付费客户。他将自己的经验和教训融入多个生动的故事和实用的建议中，帮助读者尽快启动创业项目。

我知道你现在想什么：“7天?! 他是不是被自己的‘骗术’冲昏了头脑？谁都无法在7天里启动一个创业项目。”

我想讲一个故事来回答你的问题。

我采访丹的时候，我也不相信在7天里启动一个创业项目的想法。我创立的电子邮件营销公司（Drip 公司）是一个你能想到的最小化可行的项目，但我仍然花了几个月的时间才启动这个项目。

丹是如何回应我这个例外的创业项目的呢？

我想，我们有必要考虑一下 Drip 是否真正适合第一次自主创业的人。我书中列出了好点子的标准，其中之一便是快速创建和试验的能力。

① 2016年12月6日，美国域名注册和互联网主机服务公司 GoDaddy 宣布收购 WP Curve 公司。交易金额未对外披露。——译者注

对于第三次或者第四次创业的人来说，Drip 可能是个好点子，但它可能不太适合初次创业的人。这是因为要创建这种企业的难度也许很大，竞争也过于激烈。”

说得好，朋友。

如果你是第三次或者第四次创业了，我希望你现在已经得心应手了。但其他人呢？我真的建议你们听听他的经验和教训。

预祝你的创业之旅一帆风顺！

连续创业者、天使投资人

罗布·沃林 (Rob Walling)

2014 年 8 月

美国加利福尼亚州弗雷斯诺市

C CONTENTS 目 录

序

第1章 实践出真知	1
★ 我的第一个创业点子	3
★ 我的第一家企业	6
★ 我的第一家初创企业	9
★ 我的7天创业成功经验	11
第2章 何谓初创企业?	14
第3章 点子、执行力、拼搏	16
★ 点子	18
★ 执行力	19
★ 拼搏	20
第4章 为何只要7天?	22
★ 避免无效的验证技巧	24
★ 提高工作效率	33
★ 7天的时间总归不够?	35
★ 不够! 真的! 我无法在7天内成功创业	37

★ 创业前的七项任务	38
第5章 7天创业历程	40
★ 第1天——自主创业点子的9大要素	40
★ 第2天——究竟什么是 MVP?	54
★ 第3天——给公司取名	62
★ 第4天——只用100美元就能在一天内建站	69
★ 第5天——企业营销的10种方法	78
★ 第6天——制定目标	93
★ 第7天——执行创业计划	98
第6章 完善商业模式	100
★ 建立一家无法增长的企业	102
★ 建立一家蕴含增长“DNA”的企业	104
第7章 恪守14条商业规则	113
1 测试每个假设	114
2 及时解决问题	116
3 言出必行	118
4 以优秀者为标杆	119
5 向他人和自己学习	120
6 比竞争对手更加善于学习	121
7 不断设想企业离开你的发展状况	122
8 寻找发展势头的源泉	123
9 管理你的创业动力	125
10 放弃棘手的客户	126
11 着力留住现有客户	127
12 避免短期思维	128

13 聚焦产品	129
14 热爱工作	130
后记——接下来做什么？	131
致谢	133

第1章

实践出真知

“我们应该庆祝成功，但更应该汲取失败的教训。”

——比尔·盖茨 (Bill Gates)

2007年，我创办的第一家企业已经发展了一年。我在度蜜月的飞行途中读完了拿破仑·希尔的《思考致富》一书。该书建议读者设定一个为期一年的财务目标，然后每天对自己重复这个目标一遍。我当时设想的目标是从我的企业利润中得到10万美元的年薪。那时我的最高收入纪录是4万美元，这大概是我前一年那份工作年薪的一半。

整个2007年，我每天都对自己重复这个目标一次。

然而，我还是没有达到目标，我甚至连一半都没有达到。2007年，我没有达到目标，2008年、2009年、2010年、2011年也都没有如愿。2012年，我的薪酬一路下滑，变成了负数。

到2013年6月，我所剩无几了，还有两个星期我就要永远放弃创业，开始另谋工作了。

考虑到周边地区的发展机会有限，我准备举家迁回城市。在过去的 14 年里，我一直以为自己是位创业者；在过去的 7 年里，我经历了创业的波澜起伏。

但重点究竟是什么呢？



我的第一个创业点子

2000年，我才20岁，留着一头长发，在大学里为一个商学位苦苦挣扎。那时我感到十分疲倦，之后我希望选择一门选修课，来弥补我那几门“挂掉”的课程。这时，我碰巧发现了一个名为“创业学”的全新课程。

我梦想创立和运营自己的初创企业，并且获得成功。

为此，我首先需要找到一个商业点子，并为实现这个点子而准备一份商业计划。我想，既然这属于我的专业范围，我至少应该选修一门有关创业和运营的课程。

那时，人们还是用 Dogpile 或者 Hotbot 在网上搜索资料。但是网上的资源并不多，所有的好东西都在图书馆里。一天，我偶然发现了一本书，名为《终极 HR 手册》。我的专业正是人力资源，于是我把这本书藏在了被人遗忘的“青蛙解剖图书区”，夹在了一堆满是灰尘的图书里。它会永远留在图书馆——它的功能实在太强大了。

这本手册包含了人力资源管理的所有秘密。它告诉读者如何招聘、解聘，如何招募优秀人才，如何管理变革，如何组建团队，如何培训员工等等。它简直就是 HR 宝典。

当时，我需要为我的选修课找到一个创业点子。发现这本 HR 手册后，我恍然大悟！

如果我把这份 HR 手册放到……网上怎么样？

我可以创建一个网站，把最优秀的 HR 人才需要的各种表格和流程（包括职位描述、员工调研、HR 审核、培训项目等）都放到上面，这样企业家就能各取所需了。这个想法酷吧？

我的第一个创业计划就此诞生了！

在接下来的 6 个月里，我制定出了发展蓝图，规划了相关的专题，思考了传输文件的方式、收费方式乃至聘用作者的方法。

我认为我将从这个计划中收获人生的第一个百万美元。HR 经理会在 HR 员工身上花费几千美元，所以我想，他们肯定也愿意为他们一直需要的每份文件花费几百美元。我通过调研发现，市场上还没有这样的服务。

我为自己的计划感到自豪——它不仅条理清晰，而且非常严谨。我惴惴不安地提交了这份作业，期待着能得到一个优秀的分数。我等啊等，等啊等。最终，我盼来了那一天。我翻开作业，看到了一个大大的 A。砰！

问题是：我没有启动这个计划。

当然，我泡在图书馆，花了无数个小时，经过深入研究，撰写了一份漂亮的商业计划。

不过，是否启动这个初创项目并不包含在评分标准里。

回想起来，当时的时机非常恰当，我想到这个点子之前正好发生了第一次互联网产业崩溃，而这种服务几年后便成为了主流。互联网为人们分享和购买 HR 文件与政策提供了便利。事后来看，我敢肯定这个项目有可能成就一家年收入达七八位数字的企业。

当然，我的预测不可能百分之百的准确。因为创建企业后，你无法预测它未来的发展趋势，长期规划和详细文件都毫无意义。大多数企业最后从事的业务会和最初的项目大相径庭。现在，这个概念被称之为“支点”（pivot）。

我从启动项目的失败中吸取到了一个非常宝贵的教训。

这个教训就是：“实践出真知”。



我的第一家企业

关于“企业”这个词的含义，仁者见仁，智者见智。如果你加盟一家割草服务店，表面上看似乎在创业，但实际上，你只是在给自己打工。

真正的创业者是将加盟店卖给你的那个人。他们白手起家，创立企业，有可能要面对极不稳定的环境，也有可能获得较高的收益。

2006 年，我在一个悠闲的企业职位上刚刚得到晋升，当时我才 26 岁，随后我准备创立一家企业。我对同事说，我会在 30 岁之前成为百万富翁。

我最新的创业点子是给别人建网站。事实上，那时我还不不懂如何建网站，也没有 IT 方面的资质证书。但是，我觉得这并无大碍。于是，我准备大干一场，一边看书，一边实践，快速学习专业知识。我的新客户会问我这样的问题：“你会用 ASP 帮我做个网站吗？”

我会说“会的”，然后疯狂地用谷歌搜索 ASP 的相关知识，再投入工作中。

起初一切看起来都很顺当。第一周，我拿到了一个订单；第一年，我赚到了 4 万美元。当然，我还没有成为百万富翁——不过，我为自己能够坚持一整年而感到欣慰！

第二年，我赚到了 8 万美元；第三年，我超越了年收入六

位数的目标。

不知不觉间，我拥有了一间办公室，招聘了本地的员工，采购了服务器、电话系统，积累了几百位客户，还能不断获得新的客户资源。我建立了一家真正的企业，正朝着百万富翁的目标前进。至少我是这么想的。

但我遇到了一个关键的问题：这个企业没有盈利！

它在第一年没有盈利，在第七年也没有盈利，而且在此期间也从来没有盈利过！我没能 在 30 岁前成为百万富翁。当朋友们都在向前发展时，我却在节节倒退。我已经 30 岁了，仍然住在租来的房子里，拿着低得不能再低的薪水。

真是未见彩虹，已经风雨！

我意识到，增加收入不会解决企业的盈利问题。企业实质上并没有成长。我用尽各种办法，真的是千方百计想解决这个问题。然而，无论我怎么努力都无济于事。

我有时大获成功，比如拿到 2 万美元的项目，然后又遭遇惨痛的失败，比如注销一张 1 万美元的发票或者招错一个员工。我从来没有一直顺顺利利过。

我曾经用 4 万美元收购了一家企业，心想我会马上“给公司增加利润”。我的收入增加了 4 万美元，但同时成本也相应地上升了。

我常常在圣诞节假期还得安抚我那些最难伺候的客户。我内心感到孤独，缺乏动力和信心，并为此苦恼不已。我远离了朋友和同事，孤军奋战。我知道人们希望大获成功，我也希望