

Entrepreneur's Handbook

这是创业早期的
标准化范式读本



为初创者提供加速的
创业知识和技能



内容简洁而实用，
堪称“精益创业”实务性、技能型手册



为创业而生

写给创业者的创业书（干货版）

〔美〕潘卡基·马斯卡拉（Pankaj Maskara）陈耿宣 / 著

硅谷创业教父、Founders Space创始人 **史蒂文·霍夫曼** 作序推荐

集美国知名创业加速器EDUCATORS PARK创业加速领域的丰富经验和成就
中外创业导师联袂为创业者量身定制的标准化范式读本

Entrepreneur's Handbook

这是创业早期的
标准化范式读本



为初创者提供加速的
创业知识和技能



内容简洁而实用，
堪称“精益创业”实务性、技能型手册



为创业而生

写给创业者的创业书（干货版）

【美】潘卡基·马斯卡拉（Pankaj Maskara）陈耿宣／著

中国人民大学出版社

• 北京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

为创业而生: 写给创业者的创业书: 干货版 / (美) 潘卡基·马斯卡拉 (Pankaj Maskara), 陈耿宣著. — 北京: 中国人民大学出版社, 2017.9
ISBN 978-7-300-24868-4

I . ①为… II . ①潘… ②陈… III . ①创业—案例 IV . ① F241.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 199767 号

为创业而生: 写给创业者的创业书 (干货版)

[美] 潘卡基·马斯卡拉 (Pankaj Maskara) 陈耿宣 著

Weichuangye Ersheng : Xiegei Chuangyeyzhe de Chuangyeshu (Ganhuoban)

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 170mm×230mm 16 开本

版 次 2017 年 9 月第 1 版

印 张 13.5 插页 1

印 次 2017 年 9 月第 1 次印刷

字 数 162 000

定 价 55.00 元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换



阅读成就思想……

Read to Achieve



对于一名具有 20 多年集团公司经营管理和创业经历的人而言，创业的岁月无疑是令人终生难忘的。如今，作为一名教育工作者，我坚定地认为创新创业教育能够成为高等教育的一个新的增长极。本书中，作者将创业的基础知识进行了有效提炼，并辅以极具说明意义的现实案例，既传递了知识又有助于我们思考。

陈晋川，西南交通大学国际创新创业学院教授、院长

创业过程千头万绪，创业者经常顾此失彼、误入歧途或在一些问题面前不知何去何从？本书围绕创业中的常见问题展开，既有严谨的系统性，又图文并茂、通俗易懂，是创业者艰辛跋涉中的好工具、好向导。

孙继伟，上海大学管理学院教授、大简资本创始人

本书分享的不只是深入浅出的创业智慧，提炼的也不只是点线面结合的创业体系，作者以创业者的思维和要求，简明扼要、直接干脆，创造出一件符合创业市场需求、解决创业实践困惑的知识产品，既能被轻松接受，又能被充分理解，还能被全面运用，本书在纷繁的创业教育书刊中具有代表性。

中国高校创投研究院

创新与创业，要把这个世界变得更具魅力，从事创新与创业的人，既是艰苦的实践者，也是伟大的艺术家。作者以其超凡的智慧，把实践者和艺术家顺畅而又自然地联系起来，本书将是创业者、年轻的企业家们成长路上的最佳伙伴。

刘继军，中科招商投资管理集团股份有限公司联席总裁

成功是长叶的时候，失败是长根的时候。《为创业而生》正是一本在成功路上值得拥有的好书，细细研读之后，你会发现创业需要真正的勇敢，但勇敢不是不害怕，而是心中有信念。

**李震东，伯马创业研究院院长、全国就业指导专家、
中国大学生就业与创业高峰论坛秘书长**

创业之路上，具有实践经验启发、理论系统指引的双创知识体系是帮助我们迈向成功的重要工具。本书可以为双创事业提供重要的智力支撑和经验分享，为众多双创主体提供具有价值提升的生长路径。

亿蜂创新创业研究院

这一生中，我非常有幸能从事许多领域的工作，从好莱坞电影制作、电玩设计到如今的为创业者提供培训和指导。我新创立的 Founders Space 公司已经成为全球领先的孵化器和加速器之一，在美国硅谷和中国都设有办公场所。《福布斯》杂志发布的排名表明，对那些来硅谷寻求发展的海外创业公司来说，Founders Space 公司是最好的孵化器之一。现在，Founders Space 在全世界已经有 50 多位合作伙伴。

作为一名连续创业者和天使投资人，我指导过数百家创业公司，这些创业公司所涉及的领域非常多样，包括机器人技术、人工智能、虚拟现实、清洁能源、金融和娱乐等。在为这些公司提供指导的过程中，我发现没有哪种创业方法是万能的、能帮助到所有创业者的。适用于某一领域和某一类创业的方法往往并不适合其他领域或其他种类的创业。所有成功创业者唯一的共同点在于，他们都具有明确的商业意识，也非常了解公司从资产管理到资金筹措的所有运营事项。

我喜欢这本《为创业而生》正是出于这一原因。本书作者向创业者讲解了很多基本创业知识，从哪一种创业机会最能创造价值，到哪一类人最适合成为创业者，事无巨细都涵盖在内。同时，在阐述过程中，作者还特意避开

了专业术语，多用常人能理解的词汇进行讲解，以确保初次创业者能完全理解所有内容，不会被专业术语吓到。

两位作者在书中向读者介绍的大量创业案例，基本上都是近年来创业实践中发生的、颇具启迪意义的真实例子，其中的许多案例也是我和一些硅谷的创业导师们经常用来讨论和研究的。相信这些案例在帮助读者了解相关创业知识的同时，也会给读者带来不同程度的有益的实践启发。

书中穿插的一些漫画是本书一大特色，这些漫画从一开始就把我深深吸引，他们用漫画这种非常直观的方式向读者展示了重要的问题，这种方式能有效吸引读者读完全书，并帮助其记住那些关键的内容。毋庸置疑，《为创业而生》高度的实践性得益于两位作者丰富的商业经验和扎实的研究功底。潘卡基·马斯卡拉在国际贸易、尖端技术、教育、金融等多个商业领域都有涉猎，这也许就是他们能够很好地与读者进行沟通的原因；陈耿宣对创业和创业教育都有着很深入的理解，很好地结合了经济研究和商业实践，也使得他们可以更好地聚焦在创业者真正需求的知识主题上。在我看来，公司营运管理所涉及的软技能是需要通过长时间的学习才能掌握的，因此不能通过阅读某一本书而获得；但是，对创业者来说，最大的困难往往是技术技能的缺乏，如财务预测和预算编制等技能。很多创业者都会因为缺乏这些技术、技能而未能踏上创业之路。为了解决这个问题，在本书中的最后部分，两位作者用创业者最易接受的方式介绍了至关重要的财务概念。本书删繁就简，详略得当，脉络清晰，可见两位作者在内容的挑选和安排上思虑周详，充分考虑到读者的需要。

陈耿宣是我所著的《让大象飞》（*Making Elephants Fly*）中文简体版的两位译者之一，他对现代创新创业深刻而独到的理解和创业教育充满的热情，为该书得到中国读者和广大创业者们的高度认可提供了很大的帮助。如今他

将自己与潘卡基对创业的思考 and 热情通过本书传递给了广大读者，可以预见的是，本书也将在中国创业领域中取得成功。

和两位作者一样，我也不喜欢长篇大论，所以这篇推荐序就写到这里，祝大家阅读愉快，学有所得！

史蒂文·霍夫曼 (Steven Hoffman)

创业孵化器 Founders Space 创始人兼 CEO、《让大象飞》的作者

当我们通过网络搜索与“创业”有关的书籍时，瞬间就会得到 5 000 多本与创业相关书籍的词条。不得不说，互联网的效率高得让人叹为观止，资讯随时随地都在传播、扩散，获取知识从未如此便捷；与此同时，我们也在感叹现实的无奈，广泛而爆炸式的信息让我们无从判断和选择。

创业是一门实践学问，不可能通过学习创业知识就能成就一番事业。但是，有效的方法和工具值得借用，失败的经历和教训值得借鉴。创业者一定会遇到坎坷，也会不小心跌倒。鉴于如此多的不确定，作为一名连续创业的“创主义”者，我真诚地建议同路者们在创业之前一定要找到自己的“伙伴”，勇气、执行力、学习能力、坚持、知识、专业能力、精神、意志、人都是“伙伴”，一本书也是“伙伴”。创业的现实过程就是一路探险，创业的现实终点也并不一定美好甚至有点残酷。一代又一代的创业者不断以亲身经历反复验证并告诫，未来什么都有可能发生，每个人都需要借助“伙伴”的力量，在无法确定的道路上前行。

这本书就是一个亲密的、有助于初创者进行创业的“伙伴”。

尽管创业的过程艰辛、煎熬，创业“失败”比比皆是，但我始终热爱并

深刻感受着创业的“痛快”——痛并快乐着。或许，生命本身就是一部神奇的“创业交响曲”，创造出每一个与众不同的你，就看你所扮演的角色、你所选择的“伙伴”以及你所承载的使命。对我而言，创业已经成为生命不可或缺的一部分。

作为一名创业者，我因能与一帮充满激情、勇于创造、敢于实践梦想的同伴们一起历练而感到庆幸。创业过程中有泪，有笑；有苦，有甜；有烦恼，有畅快。而创业既是一种成长，也是一种沉淀。

作为一名投资人，我是幸运的，可以有机会间接参与不同行业、不同阶段、不同风格的创业项目，并且在创业者们需要的时候，和他们并肩作战。

提前拜读本书，我是幸运的。陈耿宣是一名有功底的研究商业领域实践与创新的学者，潘卡基是一名善于提炼与沟通的商业实践者，两人的默契让我羡慕，《为创业而生》就是这样一件在默契中创作的、兼具理论指导与实践参考价值的作品。通过阅读本书，我将已有的创业认知进行了更进一步的梳理。

在《为创业而生》中所阐述的内容简明扼要，“不堆砌辞藻”，直接点亮本书的特点。而且，作者所表达的方式轻松有趣，让读者备感亲切。

作为两位作者的朋友，也作为本书的读者，我在此感谢你们分享智慧，期待两位作者不断带来优秀作品。读者朋友们，相信本书将会给你带来不一样的创业知识体验。创业，从读《为创业而生》开始。

李征光

真然资本创始合伙人兼 CEO、中国高校创投研究院执行秘书长

作为一名大学教授，我在给学生传授知识的同时，自己也一直在不断地学习。在阅读了大量的教科书之后，我发现这些书里确实有智慧的光芒闪烁，但这些光芒却往往隐藏在长篇大论中。每读完一本教科书，我就得做笔记来弄清楚这本书的大意。我总想，为什么这些作者不能写得简洁一点？

要写出优秀的教科书，作者必须按照一定的学术标准，更要满足那些处于教育系统不同阶层、出于不同用途而使用这本教科书的教师的需求和期望。除此之外，出版社也往往会提出它们的要求。

我们有幸为创业者写了这本书，它并不是教科书，尽管它能够也应当被选进创业课上的补充阅读书目中。这本书旨在为每一位规划新事业的人提供指导。不管你是打算在目前所就职的公司内部开展一项宏大的项目，还是在考虑创办一家新公司，《为创业而生》都将帮你实现这一目标，并确保没有任何关键部分被遗漏。当然，一本小小的书不可能囊括创业所有环节的主题，但是遵循这本书的指导，初创者将避免犯一些常见的错误。在本书中，我们只强调重要的因素，以帮助读者更好地做出决策，而不是纠结于无关紧要的细节。创业意味着初创者冒险进入未知的世界，我相信各位读者有足够的才

能去处理那些非关键性问题，因此，我们只需探讨那些最重要的事情。

就像我这篇序一样，书中的所有内容都将做到简明扼要，不会堆砌辞藻，祝各位能学有所获，创业成功！

潘卡基·马斯卡拉

写本书的初衷，并不是想要凑中国目前澎湃兴起的“创业产业”浪潮的热闹，因为已经有太多讲授创业知识、提供创业指导、分享创业经验的各类图书面市，似乎也没有必要再专门写一本关于“为什么要创业”或者“如何创业”之类的相似书籍。

不过，在与许多业内人士，包括远在硅谷却涉足中国业务的一些朋友聊到中国创业形势和现状时，他们普遍反映中国许多的孵化器、创业者，以及暂且统称为创业导师的人们，过于注重短期效应和所谓的资源整合，而且稍显急躁，特别是缺乏对创业者提供一个专业和系统的创业辅导，这与我的感受不谋而合。值得庆幸的是，在我分享自己关于当前“双创”的思考时，得到了普遍的认可，有朋友还建议我将“那些有用的东西”整理出来，于是我萌生了撰写一本关于创业实战的、操作性强的工具书的想法。我将这一想法告诉了潘卡基，他对此兴奋不已。随后，我们进一步了解中国目前的创业教育、加速实践等状况，并肯定了这一判断，从而坚定了编写此书的决心。

在中国这波始于 2014 年的创业浪潮里，我们不缺资金丰富的投资人、配置豪华的孵化器、慷慨激昂的创业导师、活力四射的创业团队……当这些要素融合在一起，向着创造出一家家新兴企业迈进的时候，似乎还缺少一个至

关键的因子——创业加速，这里的加速不同于简单的商业服务，也不同于资金支持或者政策扶持，而是针对创业者开展创业活动的技能提升。

诚然，创业是一项无比复杂的事业，而且不同领域、不同模式下差异巨大。尽管如此，创业的过程仍是有经验可寻的。对于创业者而言，他们也渴望学习与创业息息相关的商业、管理、市场等方面的知识和经验，所以我们看到创业者大都会积极参加各类培训、会议，并对相关图书不加甄别地购买。而有关“学习”经验告诉我们，一个相对更具针对性的“创业早期系统性范式教育”，是最能高效帮助创业者加速的方式。本书虽力求精简，但也秉持通过一个完善的体系框架，为读者提供这种系统性的原则。

我们相信，本书只是一个开始，也很期待看到有更多具备经济、金融、管理知识背景，以及创业、投资实践经验的精英们，为创业早期阶段不断涌现出的卓越创业者们提供更具系统性、专用性和实践性指引的优秀著作。

陈耿宣

■ 第1章 创业的定义 // 001

什么是创业 // 003

创业何以重要 // 009

创业的主要挑战 // 011

■ 第2章 创业机会 // 017

不同情景中的创业机会 // 019

改变——关键组成部分 // 025

■ 第3章 关于创业的思考 // 029

第一步 // 031

你准备好了吗 // 036

公司创业 // 039

出售创业想法 // 040

发明者注意事项 // 041

■ 第4章 商业计划书的撰写 // 043

商业计划书的意义 // 046

商业计划书的内容 // 048

■ 第5章 融资 // 059

团队的重要性 // 061

资本的重要性 // 062

初次创业者和连续创业者 // 062

融资之旅 // 063

■ 第6章 产品开发、分销与营销 // 077

出售产品或服务是一种挑战 // 079

产品的开发和测试 // 080

有效开发产品的要点 // 084

第一个版本的销售 // 085

营销和分销 // 087

■ 第7章 精益思想 // 095

什么是精益 // 097

践行精益创业 // 098

最小化可行产品 // 101

创业者的资源 // 107