

ZERO

开启“大众创业，万众创新”时代

从

郭晓宏
段秀红 著
陈浩

到 **1** 学创业

写给创业者的实用指南

创业
是一种态度

科学创业新思维，梦想家的精益创业方法
适合任何有创意并且想创业的人
一步一步教大家如何构架一个伟大的企业

天津出版传媒集团

天津科学技术出版社

TO ONE


ZERO TO ONE

从0到1学创业

写给创业者的实用创业读本

郭晓宏 段秀红 陈浩◎著

天津出版传媒集团

 天津科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据


从0到1学创业 / 郭晓宏, 段秀红, 陈浩著. -- 天津:
天津科学技术出版社, 2016. 8
ISBN 978-7-5576-1407-2

I. ①从… II. ①郭… ②段… ③陈… III. ①创业
IV. ①F241. 4

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第164720号

责任编辑: 方 艳

天津出版传媒集团

 天津科学技术出版社出版

出版人: 蔡 颢

天津市西康路35号 邮编: 300051

电话 (022) 23332695 (编辑部)

网址: www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

开本 710 × 1000 1/16 印张 16 字数 210 000

2016年8月第1版第1次印刷

定价: 39.80元

>>> 创业，不得不说的话

自2015年以来，随着国家层面提出“大众创业、万众创新”的政策，“创业”这一本来就足够炽热的词汇，迅速飙升至超级热门词汇。瞬间，“创业”这一曾经多少次引起人们神经跳动的概念，再次高规格地出现在人们的视野中。

单就“创业”的表面意思来看，显然是要“开创一番事业”。可是如何开创，从哪里入手，在创业中应该注意哪些问题，创业团队如何组建，怎么融资，怎么确定商业模式，注册公司的时候应该注意哪些问题，创业过程中遇到危机怎么解决……应该说，创业说起来激动人心，可要实际做起来，却是要费一番心神的。

有句俗话说得好：“凡事要做好准备。”创业也一样。随着国家出台相关政策，创业流程不断简化，创业的门槛也大为降低。比如说，注册公司，法律另有规定的除外，将取消最低注册资金限制，推出认缴制等，可以说，任何具有正常民事行为能力的人均可以申请注册公司。

这不由得让我想起一个词语“宽进严出”。从某种程度上来说，这也是一种社会进步，起码表明个人面临的发展空间增多了，也体现出了社会的包容性。然而，实事求是地说，一个人进入创业的阵营后，最后以什么样的形象展现在世人面前呢？应该说，我们暂且不论发展为世界

500强企业，实际上，这也并非不可能，倘若能够发展为一家比较健康的、受人尊重的企业，也是一件令人欣慰的事情。

此外，我们现在已经全面进入了互联网时代，很多人每天都要花大把的时间上网。我们知道，互联网时代注重分享与共享，促进了信息的快速传播，以超出我们想象的力量整合着信息。从某种程度上来说，互联网从根本上解决了创业寻找信息的问题。同时，当今的社会也是互联网金融蓬勃发展的时期，无论是互联网企业搞起金融，还是金融企业搞起互联网，总之，人们融资的渠道变得更多，更容易。相较于以前来说，如果你能有一个好的、切实可行的创业项目，而且你有着不错的信用记录，可以说，很多搞互联网金融的企业都巴不得把钱贷给你，这已经成为一个事实。也就是说，互联网金融解决了创业者资金不足的问题。大数据时代正在呼之欲出，社会变得更加智能。或许你以前选择创业，还在忧虑怎样精准地找到顾客，那么大数据时代，则在极大程度上解决了这个问题，我们可以通过分析用户上网时的几种流量入口，在SEO（搜索引擎优化）、LBS（基于地址信息的服务）、上网中的个人喜好等方面找到你要找的客户。

应该说，当今社会为人们创业提供了更加便利的机会。可以想见，你创业要找项目，好办；你创业要找资金，好办；你创业要找顾客，也好办。毫不夸张地说，我们现在创业的话，倘若日后回头看路，你就会知道自己可以成功的机会非常多。

尽管如此，我还是坚持我对创业的一个长久以来形成的认识，以供商榷。我认为，绝不是非得创立一家新的企业才叫“创业”，如果有些人在现有的工作岗位上兢兢业业，做出新意，做出价值，这同样是在创业。所以，我们要在更宽广的范围内看待创业。

同时，创业对一个人的综合素质有着较高的要求，不仅要求你懂业务，还要懂管理，懂商业，懂财务，懂人际交往，懂人情世故，懂得妥协，懂得坚持，懂得自我改变，等等。正因为这样，创业在促进一个人的综合素质发展方面，才有更大的作用。换句话说，如果你不愿为了创业而去让自己懂“这么多”，那么创业可能不太适合你。可能更适合你的是一份实实在在的工作，不需要你为之经常“牵肠挂肚”。当然，对不少人来说，简简单单地生活，或许也是一种快乐的人生。如果你不想往一条路上走，不要刻意勉强自己。

此外，创业，就注定要能吃苦，能承受得住压力，要培养自己“泰山崩于前而面不改色”的坦荡与淡然，要拿得起放得下，看得破走得远，要常常保持昂扬向上的精神面貌，无论何时何地，都要有信心，你不要奢求别人来安慰自己，但是你必须不断地给别人传递信心。实实在在地说，创业并不是一件容易的事，否则比尔·盖茨、乔布斯、柳传志、任正非、马云这些人就不会稀缺了。

“千里之行，始于足下。”或许创业不易，但是即便世界500强中的企业创始人，也都有创业的开始，甚至他们当初的境况远远不能和现在

相比。我们所处的时代起点更高，成与不成，完全取决于我们自己。

正是因为这样，我们对创业者及其创业实践进行了长时间的跟踪式研究，并将创业者们的成败得失一一记录下来，总结出来，最后便成了本书。可以说，任何对创业毫无概念的人，在读了本书后，都一定会对创业有一个新的、更加深刻的认识，甚至说，你一定可以成为一个创业专家。这本书不仅能够指导你的创业，还可以做好别人的参谋。

最后，无论你身处何地，都祝你创业成功！



| | |
|---------------------------|------------|
| 第一章 创业方向：你准备做什么 | 001 |
| 创业，要选择你认为最有前途的行业 | 002 |
| 系统地对行业进行市场调研 | 004 |
| 确定客户源：你是否愿意与他们打交道 | 007 |
| 创业切入点越具体越好 | 010 |
| 创业误区一：只做自己最喜欢的 | 012 |
| 创业误区二：只做自己最熟悉的 | 015 |
| 创业误区三：做自认为最暴利的 | 017 |
| 创业切忌眼高手低，要接地气 | 019 |
| | |
| 第二章 团队组建：让1+1>2 | 021 |
| 仅凭一个人就能做成的一定不是事业 | 022 |
| 为什么拿破仑说“我比阿尔卑斯山还高” | 024 |
| 应该选择什么样的人做你的创业合伙人 | 026 |
| 从“桃园三结义”中学找合伙人 | 029 |

| | |
|---------------------------|------------|
| 合伙人误区一：哥们儿义气更有凝聚力 | 032 |
| 合伙人误区二：仅学得曾国藩的皮毛 | 034 |
| 合伙人提醒：合的是人品和志向 | 036 |
| 团队职责一定要事前规定清楚 | 038 |
| 没有检视和总结，就没有进步 | 040 |
| 创业团队赢在合力，输在分力 | 043 |
| 第三章 商业模式：提炼更优的赚钱模式 | 045 |
| 商业模式务必行之有效 | 046 |
| 史玉柱对网游商业模式的革新 | 049 |
| 不断优化商业模式中的过程 | 051 |
| 大道至简：不要刻意追求商业模式的复杂度 | 053 |
| 把产业链思维融入商业模式 | 056 |
| “互联网+”：传统产业+互联网 | 058 |
| “羊毛出在狗身上，猪来埋单”的商业模式 | 061 |
| 免费经营的商业模式 | 064 |
| 稳定之殇：商业模式没有绝对稳定 | 067 |
| 第四章 融资渠道：如何筹集启动资金 | 069 |
| 创业好比孵小鸡，但得先有鸡蛋 | 070 |
| 常见的几种融资渠道 | 072 |
| 创业融资多少钱最合适 | 075 |

| | |
|---------------------------|------------|
| 怎样为你的创业项目找到投资人 | 077 |
| 跟投资人谈判的学问 | 079 |
| 何为创业项目“路演” | 082 |
| 简介国内外的融资政策 | 084 |
| 另样融资：适量负债经营 | 086 |
| 上市也是一种融资，并非与你无关 | 088 |
| 第五章 注册实体：新公司的诞生 | 091 |
| 盘点创业可选的组织机构形式 | 092 |
| 找代理机构注册还是自己亲力亲为 | 095 |
| 为你的公司起个与众不同的好名字 | 098 |
| 设计一个让人心动的徽标 | 101 |
| 公司选址时要考虑的问题 | 103 |
| 选择一个让人好记的网站域名 | 106 |
| 电商公司注册时需要注意的问题 | 109 |
| 注册公司的机会与风险 | 112 |
| 第六章 经营管理：耐性与激情一样重要 | 115 |
| 生产、销售、财务：初创型公司的低配 | 116 |
| 创业公司的市场营销策略 | 118 |
| 创业公司的产品研发策略 | 121 |
| 创业公司的品牌经营策略 | 124 |

| | |
|----------------------------|------------|
| 开源节流：创业公司的成本管理 | 127 |
| 创业公司的财务管理 | 129 |
| 创业公司的人事管理 | 132 |
| 打造“诚信守法、专业服务”的基因 | 135 |
| 第七章 危机应对：兵来将挡，水来土掩 | 137 |
| 当危机来临，要分清危机的性质 | 138 |
| 打蛇打七寸：处理危机的关键 | 140 |
| 危机可以检验企业的生命力 | 142 |
| 危机意识：华为的冬天理论 | 144 |
| 应对危机的立足点是预防 | 147 |
| 刘强东试水电商：突出重围 | 149 |
| 柳传志创业初期被骗：豁出去了 | 152 |
| 持续创业，让企业起死回生 | 154 |
| 危机：将危险转化为发展机会 | 157 |
| 第八章 文化建设：从开始就培养企业文化 | 159 |
| 企业文化也是生产力 | 160 |
| 张瑞敏：企业文化是海尔的灵魂 | 163 |
| 马云：阿里巴巴的魅力不在制度，而在文化 | 165 |
| 柳传志：联想以人为本 | 167 |
| 任正非：华为坚持多元、包容、和谐 | 169 |

| | |
|----------------------------|------------|
| 李彦宏：百度文化“简单可依赖” | 172 |
| 马化腾：腾讯的自我颠覆 | 174 |
| 雷军：小米学习到了4家公司的精髓 | 177 |
| 刘强东：我的文化就是京东的文化 | 180 |
| 比尔·盖茨：人的潜质对微软更有价值 | 183 |
| 乔布斯：苹果要把每件事都做得精彩绝伦 | 186 |
| 山姆·沃尔顿：沃尔玛赢在敬业 | 189 |
| 真正让企业生生不息的是文化 | 191 |
| 第九章 创新驱动：没有创新，你还有什么 | 193 |
| 之所以创业，是因为要有所创新 | 194 |
| 适当规避红海市场，探索蓝海空间 | 196 |
| 创新要结合产业链生态环境 | 198 |
| 创新一定要具体：改进用户体验 | 200 |
| 企业商战，斗的就是创新力 | 202 |
| 创新面前，人人平等 | 204 |
| 你今天摒弃创新思维，明天就会被淘汰 | 206 |
| 一切伟大都是创新的结果 | 209 |
| 创新不是乱折腾，而是有规划地折腾 | 211 |
| 第十章 牢记愿景：时刻不忘创业初衷 | 213 |
| 是什么促使你成为创业者 | 214 |

| | |
|------------------|-----|
| 为了增加收入、改善生活质量而创业 | 216 |
| 为了改变社会地位而创业 | 218 |
| 为了更好地学以致用而创业 | 220 |
| 为了儿时的梦想而创业 | 222 |
| 为了几位好伙伴在一起奋斗而创业 | 224 |
| 为了夫妻共同经营而创业 | 227 |
| 为了共同富裕的梦想而创业 | 229 |
| 创业，从来不是你一个人的事 | 231 |
| | |
| 附 录 | 233 |
| 参考文献 | 238 |
| 后 记 | 239 |

ZERO

你准备做什么

创业方向

第一章

创业前，你首先要想清楚做什么。一般来说，只要符合法律要求，顾客愿意为某项需求而花钱购买的，便是市场所在，也就是创业的泛化方向所在。对于你来说，创业方向实则是一个创业切入点，创业方向越具体，越细微，甚至像针尖那么细，你创业成功的概率就越大。

ONE

TO

创业，要选择你认为最有前途的行业

对于创业者来说，选择在哪个行业里创业，是必先要考虑的问题。有句俗话说得好：“男怕选错行，女怕嫁错郎。”对于创业者来说，选错了行业，从某种程度上来说，犹如进入了一个泥潭，以至于进退受阻。

实际上，关于创业应该选择哪个行业，答案可以说有很多。比如，我们在百度的搜索栏中输入类似“创业时应该选择什么样的行业”的问题，就会看到很多种答复。举例来说，有些答复指出了未来“十大最有前景的行业”：互联网服务行业、教育和培训行业、农业、旅游行业、文化娱乐行业、生物医药行业、健康管理行业、老年用品和服务行业、智能家居行业 and 信息安全分析行业。

其实，除了上面的说法，还有其他种种说法，总之不一而足。一般来说，创业者在选择自己要创业的行业时，通常都会选择自认为最有前途的行业，几乎没有哪个创业者会选择一个连自己都无法说服的行业来创业。

实际上，究竟哪些行业才算“最有前途”，是一个仁者见仁、智者见智的问题。很多创业英雄在刚开始的时候，自己所选择的行业在当时是难以被人们理解与认可的。比如说，比尔·盖茨在1975年与好友创办微软时，年龄不过20岁，在那时，人们几乎还无法相信一个20来岁的毛头小伙子所搞的软件能成为一个行业，更难以相信会有人通过开发软件、销售软件而成为世界首富，然而，比尔·盖茨后来做到了，并且在1995—2007年连续13年成为《福布斯》榜全球首富，连续20年成为《福布斯》榜美国首富，由比尔·盖茨创办的微软也跻身世界

500强企业之列。

马云在1999年创办阿里巴巴时，很多人还都不相信所谓的在网上就可以购物的“电子商务”，甚至认为马云是“骗子”。如今，不过才过去了十几年，网上购物已经成为人们一种重要的购物方式，马云一手创办的阿里巴巴集团更成了电子商务的“B2B”“B2C”和互联网金融诸领域的行业翘楚。当时被马云“骗”进互联网做生意的人，乘着电子商务与互联网的东风，一个个成功掘金，甚至不乏一些企业在阿里巴巴的淘宝、天猫等平台实现超亿元的销售额。如今，马云成了国内外著名的创业英雄，与他刚创办阿里巴巴时被人们普遍质疑形成了鲜明对比。

实际上，每一个创业成功者在走向辉煌的历程中，无不经历过为人们所不理解、不认可，而且艰难地拓展市场的过程。这世上，没有哪个创业者在走向成功时是一帆风顺的，他们在创业时期的煎熬，往往只有他们自己才有最深刻的认识。

宗庆后在创办娃哈哈时已经47岁了，当时，宗庆后认为“做儿童营养液应该有很大的市场”，当他把自己这个创业的想法告诉身边的亲友时，得来的却是亲友们的一次次劝阻，亲友们普遍认为宗庆后已经错过了创业的“最佳年龄”，应该少些“折腾”，等着“安度晚年”就可以了。面对亲友们善意的劝说，宗庆后显得异常固执：“你能理解一位47岁的中年人面对他一生中最后一次机遇的心情吗？”最后，宗庆后成功了，他创办的“娃哈哈”，已经成为家喻户晓的品牌。

那么，究竟是什么原因让上述，甚至更多的创业者执着地在创业的征程上鏖战呢？一个极其重要的因素便是，他们认为自己所从事的行业是最有前途的行业。因此，无论身心承受多大的压力，他们都不会放弃，直到看见胜利的曙光。所以，创业应当选择一个你认为最有前途的行业，这个行业不一定被别人认同，但一定是你深思熟虑之后发自内心地认同的。唯有如此，你才会懂得自己坚持的意义所在，而这也正是你在创业征程上不懈奋斗的重要动力源泉。

系统地对行业进行市场调研

创业者选择了自己中意的行业后，接下来要做好市场调研工作。我国的“兵圣”孙子说得好：“知己知彼，百战不殆。”有效地进行市场调研，对要从事的行业、要走的路有个清晰的认识，可以说是成功了一半。据统计，我国每年的创业者中，失败率高达80%~90%，不少青年人在创业时心潮澎湃，结果却是草草收场。究其原因，一个很重要的因素就是缺乏足够的市场调研。

古话说：“凡事预则立，不预则废。”所谓“预”，很大程度上就是要做好相应的准备。我们有了大方向，但是却没有对前方要走的路做好调研，就不会知道更应该具体来走哪条路，以及怎么走，这样的话，即便我们能够想象到终点，也未必能够到达理想的终点。可以说，创业者大多对未来有美好的向往，但只有调研好眼前要走的路，才能更好地活在当下，赢得未来。

华为创始人任正非说得好：企业最基本的使命就是活下去。诚然，企业要“活下去”，自然需要调研自己的现状，从而找到最好的应对和发展措施。创业者要面对的事情可谓千头万绪，倘若创业前缺乏足够的调研，一旦匆忙创业，必然导致手足无措，以至于苦苦支撑，甚至创业失败。所以，如果你选择了创业这条路，就一定不要偷懒，一定不要怕麻烦，一定要在创业前进行市场调研，只有这样，在创业后，你才不会顿然迷茫，而是根据调研结果所制订的预定计划，有条不紊地开展工作，并且取得一个又一个胜利。

小明在大学毕业时，参加了几场招聘会，发现人才市场上比较缺的是销售