



互联网+时代，如何打开脑洞，做一个优秀的创客
另辟蹊径，走出传统陷阱，让你从怪咖变身大咖

怪咖时代

反传统创业模式

王挺 王栋◎著

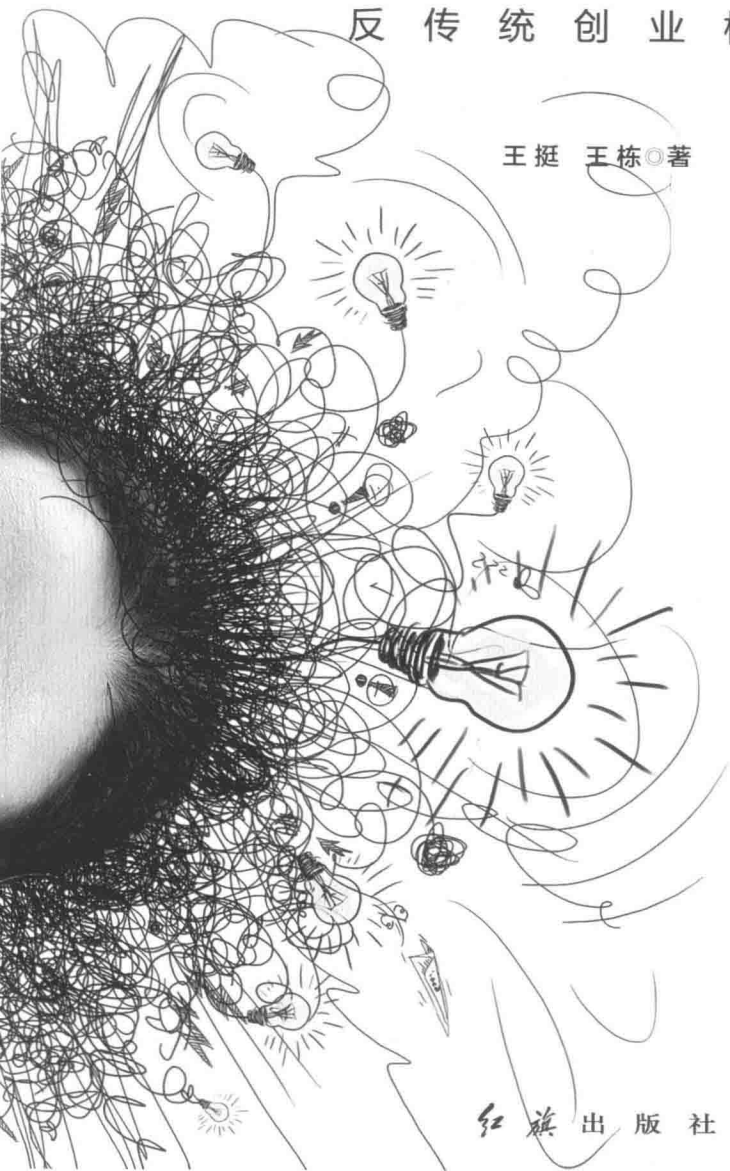
什么样的奇思妙想**点亮**创意空间
什么样的天马行空**照亮**创业梦想



怪咖时代

反传统创业模式

王挺 王栋◎著



红旗出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怪咖时代:反传统创业模式 / 王挺 王栋著.

— 北京:红旗出版社,2017.4

ISBN 978-7-5051-4184-1

I. ①怪… II. ①王… III. ①创业-商业模式 IV.

① F241.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 097044 号

书 名 怪咖时代:反传统创业模式

作 者 王 挺 王 栋

出 品 人 李晓阳

特邀编辑 刘慧美 王士源

责任编辑 于鹏飞

封面设计 李尹书装

出版发行 红旗出版社

地 址 北京市朝阳区南磨房化工路甲 18 号

邮政编码 100727

编辑部 010-57274617

E - mail hongqi1608@126.com

发 行 部 010-57270296

印 刷 北京鑫瑞兴印刷有限公司

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

字 数 205 千字 印 张 18

版 次 2017 年 6 月北京第 1 版 2017 年 6 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-5051-4184-1 定 价 58.00 元

欢迎品牌畅销图书项目合作 联系电话:010-57274627

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,本社发行部负责调换

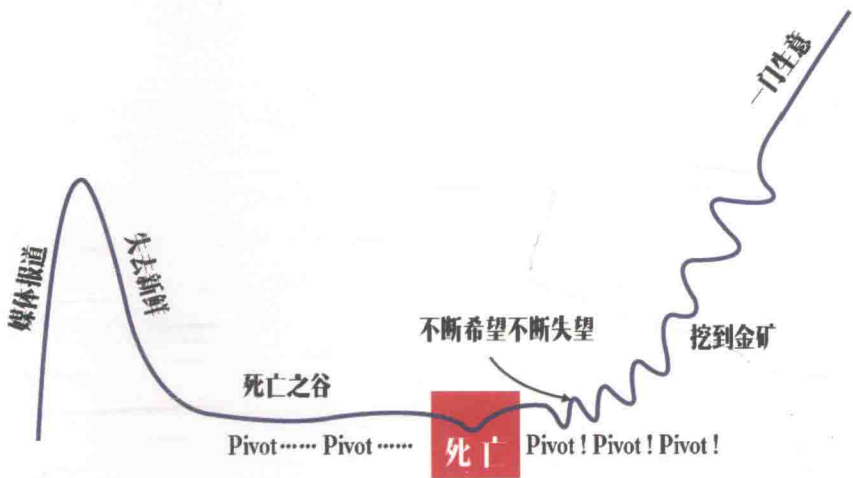
创业是一种病

导读：面对创业，除了担当之外，若要迈入成功的殿堂，还需要有三种必备素养：秀才情怀、强盗逻辑和土匪精神。

创业是一种病，一种无法治愈的精神病。

这个世界上大多数人其实都不适合创业，因为创业实在是一件苦不堪言的事，因为所有的创业曲线都是很熬人的，谁也没有对未知的结果抱有绝对的把控能力。台湾连续创业者 Jamie 根据众多创业者的实践，画出了创业曲线图，我想但凡创业者大都能从中找到自己的影子吧。从欢天喜地创立公司的“无知的乐观”到折腾一圈发现前途渺茫的“绝望的三观”最后再到坚持不懈、不言放弃的“知情的悲观”，所有的创业者都被现实认真地筛选一遍，最终留下的，将成为商业文明的推动者。

逆水行舟，不进则退，创业就是如此。所有创业者都有着与生俱来的危机感，创业者天生都有着一颗不安分的心，这种不安分随着创业的推进，逐渐成为一种习惯，演化成如影随行的“精神病”，最终让创业者成为打不死的“小强”。



大多数的创业路径如出一辙，一开始想做A，做着做着做成了B，结果得到了一个C，最终讲一个故事变成了D。我们常挂在嘴边的BP (Business plan, 商业计划书) 实际上99%总是和最终的结果挂不上钩，因为这个世界变化快，而移动互联网席卷而来更是催生出创业的未知和不确定性。在这波诡云谲的商业世界，如何“活下去”是创始人心中永远无法回避的话题。

不在危机中灭亡，就在危机中爆发。危机感基本上是每一个创业者的天性。

刚创业的人，整天想着如何赚钱养活自己和员工；创业有所小成的人，整天想着如何升级竞争力更好地复制业务、爆破更大业绩；而极少数大成的创业者，则更为焦虑，天天警觉以防被人颠覆……

人之初，性本贱。创业者们有时累到极致，大骂老子不干了，但一觉之后，第二天满血复活，立马又带上团队继续踏上没有尽头的征途。创业者的亢奋可以在3W咖啡和车库咖啡中领略，但即使已经笑傲江湖的大佬们也毫不逊色，甚至更善于结盟成团、不断精进。对于创业者而言，活脱脱的就是生命不息、折腾不止！

一入创业深似海，从此节操是路人。创业路上的人基本上都缺乏对家庭的照顾。每一个人从创业开始便心系企业，为了活下去、发展起来、大展宏图，必须如太阳一样源源不断地为团队注入能量，不管怎样的境遇，创业者始终充满无比的热望，谁让他是创业者、创始人呢？在他自己创造的世界里也只有他自己能够点亮希望。虽然创业者也参差不齐，有各种风格，但从我的内心来看，每一位都值得尊敬，原因只有一个，一旦选择创业的征程，他们将都有一个最重要的素养，那个素养是：担当！虽然有时为了生存和发展出现各种雷人的姿势和夸张的故事，但是“一白遮百丑”，创业者始终是推动商业进化和人类文明的前行者。

面对创业，除了担当之外，若要迈入成功的殿堂，还需要有三种必备素养：秀才情怀、强盗逻辑和土匪精神。

秀才情怀是指我们要有良好的价值观、使命、愿景，有重情重义的人格魅力；要懂得运筹帷幄，有决胜于千里之外的智慧；还要有动心忍性，成就于纵横捭阖的格局。

而强盗逻辑是指在商业的世界里认知大于事实，你需要抢占制高点，这个制高点不仅仅是现实中的制高点，更重要的是用户心智认知中的制高点，这样才能先发制人、拔得头筹。

土匪精神指的是实干精神，没有哪一份事业是悠悠荡荡、浑浑噩噩干出来的，但凡创业活下来的都是严重聚焦结果、全力以赴干出来的。面对一切困境，卓越的人付之一笑，破釜沉舟，一个字“干”！有条件上，没有条件，创造条件还要上，每一位创业者都是被逼出来的。逼一逼就成功了。

创业是条不归路，一旦踏上，便很难回头。那种已经野了的心再也无法适应朝九晚五的常人生活，虽然焦虑和亢奋常常如影随行。但，正是他们，才使得商业百花齐放、百家争鸣。

在物质生活无比丰富的今天，我们要感谢那些把青春、生活全部投入到创业中的创业者们，无论今天他们已经呼风唤雨还是被迫离场，无论今天他们富甲一方还是另起炉灶。他们，确实为了我们美好的生活贡

献了智慧、汗水和精力。创业不易，守业更难。他们非同常人，因为付出更多。看似有着充满着活力的状态，但却也有一人扛天下的辛劳，他们需要每一个人给予关爱和支持、监督和鞭策。我们可以叫他们老板，也可以称之为商人或者创始人，这些都不重要，重要的是他们不只是一个标签，而是这个社会最有担当的一个群体，不但自己养活了自己，还为政府和社会担负起超于常人的责任。

谨以此向所有走在路上的创业者道一声珍重，并用鲁迅的一首诗向所有打拼在市场的创业者们报以深深的敬意！

自题小像

鲁迅

灵台无计逃神矢，风雨如磐暗故园。

寄意寒星荃不察，我以我血荐轩辕。



扫描二维码
给你听一首歌

下面我用七个成语来描述创业的不同阶段，你现在处在哪个阶段？

第一个成语：墨守成规

第二个成语：守株待兔

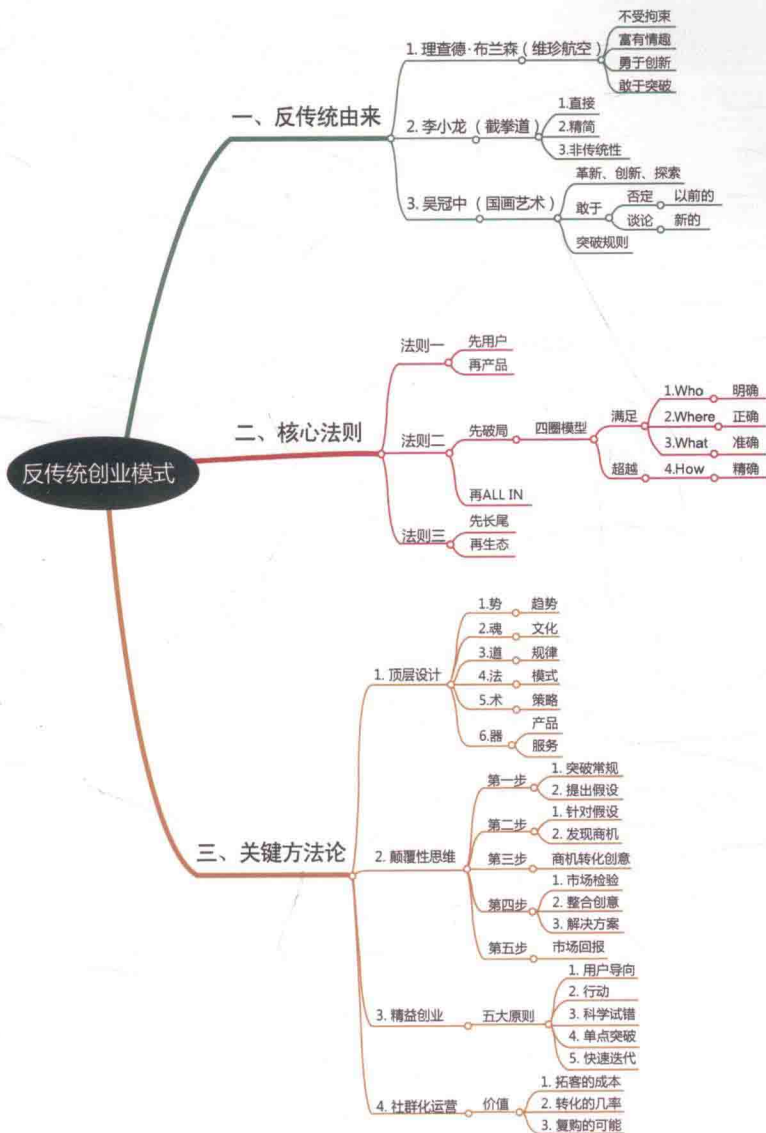
第三个成语：刻舟求剑

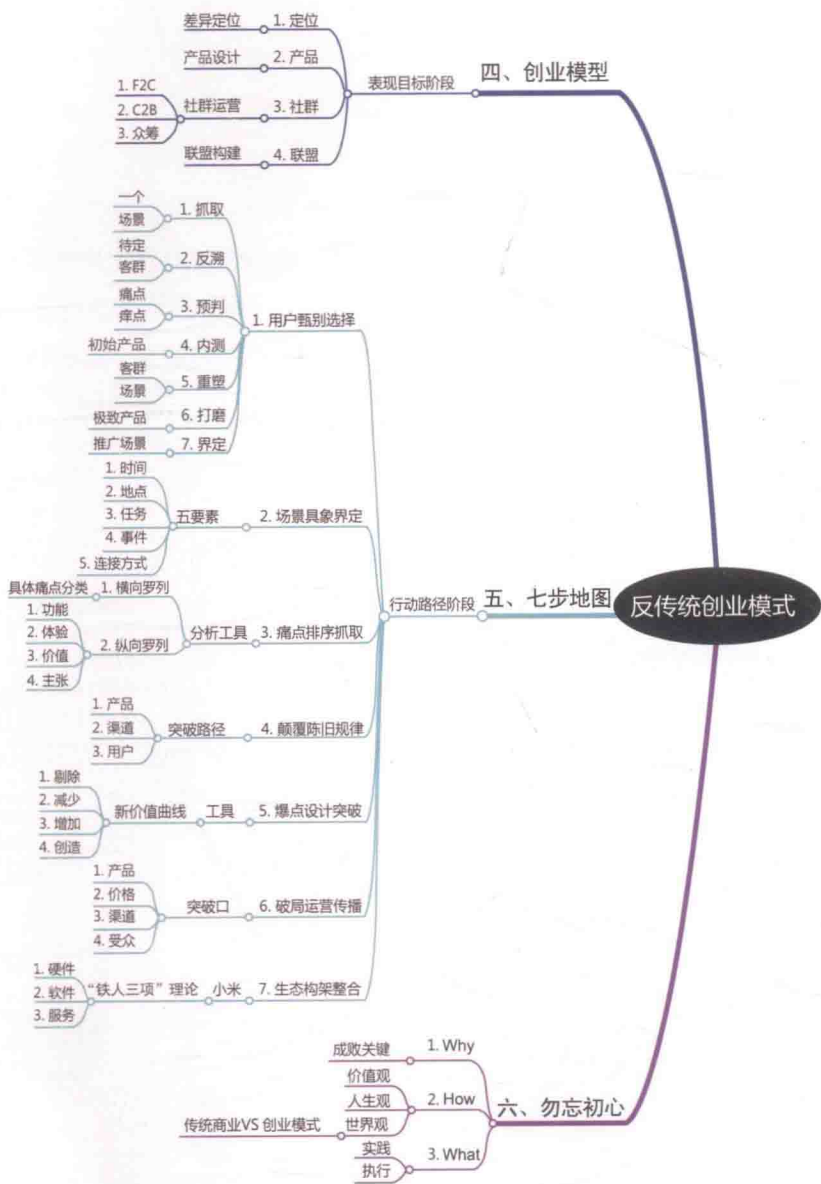
第四个成语：田忌赛马

第五个成语：叶公好龙

第六个成语：小马过河

第七个成语：行者无疆







1. 王挺先生与金融专家、CUHK教授郎咸平先生同台论道，为浙江1200名企业家授课
2. 王挺先生与商务通、背背佳、壹人壹本、好记星创始人蒋宇飞先生在一起研习营销
3. 王挺先生为聚成集团董事长刘松琳先生颁奖
4. 王挺先生与万科集团董事会主席王石先生在一起汲取万科集团成长经验
5. 王挺先生在汇源集团向董事长朱新礼先生学习企业发展战略
6. 王挺先生向联想集团旗下君联资本董事总经理王建兴女士分享人力资源战略
7. 王挺先生为旦恩创投创始人凌代鸿先生颁发黑马营导师证
8. 王挺先生与新东方教育集团董事长俞敏洪先生在一起
9. 王挺先生与学而思创始人曹允东先生一起听取学而思运营经验
10. 王挺先生为YY语音创始人李学凌先生颁发导师证
11. 王挺先生在清华大学的总裁班分享管理心理学
12. 王挺先生与中国著名财经作家、《大败局》作者吴晓波先生在一起



初心年度盛典



年度反传统创业
千人峰会



项目融资会决赛第一
名喜获3万初心大奖



项目融资决赛入围
创始人合影



全国各地转型升级
活动掠影



热点明星企业
游学



苏州园区政府领导贺
初心众创空间开业



王挺老师出席初心会的活动，并与会员合影



扫码了解



初心基金目前已投
多个领域优质项目



初心会全球分会（迪拜、上海、浙江、福建、苏州等）
部分活动掠影



王挺老师出席初心会的活动，并与会员合影（续）

涅槃重生

狄更斯在《双城记》的开头说：“这是最好的时代，这是最坏的时代；这是智慧的时代，这是愚蠢的时代；这是信仰的时期，这是怀疑的时期；这是光明的季节，这是黑暗的季节；这是希望之春，这是失望之冬；人们面前有着各样事物，人们面前一无所有；人们正在直登天堂，人们正在直下地狱。”

我想说所有的年代其实都一样，彼时也好此时也好，我们都只关注属于自己的年代。英雄不问出处，年代没有好坏。许多事由不得你，你唯一能做的就是选择自己的活法和未来。

此时是一个匮乏诗歌和散文的年代，一切都在碎片化的信息中起伏不定，商业大潮更是在无数蠢蠢欲动的人群中波澜迭起，大众创业、万众创新的口号推动着一波又一波的创业者涌向前台。

如果说中国式创业在过去如“工业品”，那么今天则有点像“快消品”，也许再过三年，等这一波过度的创业消费过去时，创业变成了“耐消品”，才是真正中国式创业的崛起。因为创业不只是做个小生意那么简单，创业本质上是一件严肃的事情。

确实，中国一直遗憾于仅仅抓住了第二次工业革命的尾巴，但是这

次却抓住了移动互联网的开端。中国是全世界移动互联网商业化最活跃的地方，所有的一切在互联网+的大环境推动下，要么如狼似虎，要么待时而动。当然是转型还是转行，升级还是升华，还是多重并行，这不是一道简单的选择题，而是一道实践的证明题，一切要靠一个个创业者自己去验证去完成。

如果说曾经我们还在用丛林法则面对商业，那么现在我们拥抱的则是天空法则。移动互联网的冲击让原本平淡的创业世界变得一切皆有可能，虽然商业的本质不会变，虽然物化的需求仍无法替代，虽然移动互联网的边界在于人心，但，移动互联网这一次如蒸汽机一般用无法阻挡的趋势正迅速地覆盖我们的生活和工作，覆盖我们的世界。

正如张瑞敏说的一样：没有成功的企业，只有时代的企业。

如果说曾经习以为常的商业状态在被移动互联网渗透和颠覆，不如说我们对既存已久的商业状态心存期待。要么今天我们将重塑核心价值升级产品，要么我们将重塑商业模式优化体验，说得直白一些，我们此刻终于可以做一些曾经不敢想的事情，对于那些我们已经忍了许久的传统行业，面对由来已久的桎梏和痛点，我们终于可以用卑微的力量去尝试借势撬动了，甚至有的还将是颠覆性的革命，因为大家在移动互联网之前都是白手起家。光脚的从来就不怕穿鞋的，商业唯有在此类的变革中才能爆破出不一样的未来。

如果一定要为此时借助于移动互联网之势而出现的新创业行动加上一个标签的话，那么我认为最直接的就是三个字：反传统！因为我们需要改变那些一成不变的程式和标准，需要尝试颠覆那些已经腐朽没落的规则。每一次新政的颁布都推动着一个新的商业格局，而每个时代更应有每个时代的张力和烙印，这个时代更不能例外！

借用德国诗人歌德诗剧《浮士德》中魔鬼靡菲斯特·斐勒司说的一句话“亲爱的朋友，一切理论都是灰色的，唯生命之树常青”，对于我们正在路上的创业者们，我想说的是“一切理论都是灰色的，唯实践之树长青”。

反传统创业，不是靠吼吼口号，而是实打实地靠自己的双手去干。实践是检验真理的唯一标准，同时它也是检验你是否是一个合格的创业者的最根本的前提。

这本书就是一本关于移动互联网之下，如何更低成本、更低风险、更高效率、更强能力地反传统创业方法论的书，它是基于“精益式创业”“产品型社群”“颠覆性思维”三个基础方法论的系统化创业方法论，从法则到模型、从步骤到行动地图，均结合案例一一说明，同时基于社群电商的实践，也对其做了实战案例的剖析。当然对于一个创业者来说，如何基于产品和服务创造爆点，如何实现业绩的爆破，如何积聚势能构建壁垒并最终破局，都需要一种死磕的精神，书中的内容，权当是“砖头”，相信在每一个当事人创业的实践中复盘出来的智慧才是真正的“玉”。因此，在未来，这本书将不断地延续下去，第二版、第三版、第四版……直到第N版，那就要靠大家来书写创业中的心得，而我则是那个安静的、为大家成功而开心的听众了。

很幸运有缘认识您，扫码连接我吧，希望能同您随时保持沟通，携手共进、迈向更美好的明天！



序 创业是一种病 / I

引言 涅槃重生 / I

第一部分 反传统创业生存之道

第一章 起风了! / 003

杀死传统商业的三把刀 / 004

第一把刀：信息传播路径变了 / 004

第二把刀：产品价值定义变了 / 009

第三把刀：用户关系交互变了 / 014

三去法则 / 015

法则一：去中心化 / 015

法则二：去中介化 / 017

法则三：去产品化 / 017

开启风口的三把钥匙 / 023

第一把钥匙：从连接到联结到链接 / 023

第二把钥匙：从圈子到圈层到社群 / 032

第三把钥匙：从分享到跨界到众创 / 036

第二章 反传统创业的公理与机遇 / 045

反传统创业的三个公理 / 045

公理一：产品是商业变现的基础 / 045

公理二：渠道是信息交互的基础 / 046

公理三：定位是认知落点的基础 / 047

创业环境的演化 / 048

演化一：从生态位法则到天空法则 / 048

演化二：从常规竞争到降维打击 / 055

第二部分 反传统创业运营智慧

第三章 反传统创业“心法” / 061

创业“截拳道” / 065

反传统心法：精简、直接、非传统 / 067

常识陷阱 / 069

吴伯凡挖笋的启示：找到“秘密” / 072

巨大的“浪费”是自然法则 / 073

反传统创业的核心秘密 / 075

一、颠覆明规则 / 079

二、颠覆潜规则 / 080

三、颠覆元规则 / 083