



创， 赢未来

——“互联网+”时代的
创业真经

史旭栋◎著

CHUANG YING
WEILAI

创业是门技术活，产品、管理、营销，处处见实力。
创业有门道，商业模式、资本运营，竞争无处不在。

北京工业大学出版社

创， 赢未来

——“互联网+”时代
的创业真经

史旭栋◎著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创,赢未来:“互联网+”时代的创业真经 / 史旭栋著. —北京:北京工业大学出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5639-5310-3

I. ①创… II. ①史… III. ①创业-研究-中国
IV. ① F249.214

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 064308 号

创,赢未来——“互联网+”时代的创业真经

著 者: 史旭栋

责任编辑: 李 杰

封面设计: 国风设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市九洲财鑫印刷有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 16.5

字 数: 224 千字

版 次: 2017 年 5 月第 1 版

印 次: 2017 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-5310-3

定 价: 38.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

序 言

“互联网+”时代的到来，为创业者提供了更广阔的创业空间，特别是政府发出的“大众创业，万众创新”的号召，更是对创业起到了推波助澜的作用。有梦想、敢于实践的人，纷纷进入了当前的创业大潮中。

然而，创业并不意味着拥有一腔热情，投入到创业浪潮之中就能成功。创业本来就是风险很高的事情，存在着太多的不确定性。如果创业者没有准备好，就盲目地投身其中，就如“盲人骑瞎马，夜半临深池”，失败的风险更会多一分。

创业没有能够侥幸成功的，成功的创业包含了很多方面的原因。如趋势、机会、资金、个人能力等，客观方面的原因是不断变化的，是很难人为把握的，我们真正能把握的是主观方面，就是我们自己。“打铁还需自身硬”“没有金刚钻，别揽瓷器活”，说的都是要提高自身的能力。只有把自己的能力提高了，创业成功的可能性才会大。

无论做什么事情都是有方法的，创业也是如此。方法正确就能事半功倍，方法错误就只能事倍功半了。虽然说创业是允许犯错误的，但是作为创业者能有多少次试错机会呢？一个致命的错误，就可能使创业前功尽弃。

而本书就为创业者提供了一些切实可行的创业方法，这些方法不是空洞的理论，它是成功创业者创业方法的结晶。书中结合了成功创业者的真实案例，对创业方法进行了阐述，他们的创业历程对创业者来说，是有指导和启

发作用的。

俗话说“机不可失，时不再来”，书中对当前我国的创业机遇进行了阐述。有人把机遇形容成“风口”，小米创始人雷军说过：“站在风口猪都能飞起来。”创业的成功，机遇是很重要的，马云创业成功的很大一部分原因就是抓住了当时互联网创业的机遇。马云曾说过：“前段时间我面试了6个年轻人，我真是倒吸了一口凉气：我幸好是15年前创业，要是今天创业，肯定被这帮小子活活搞死。”

机遇偏爱有准备的人，可以说在“互联网+”时代，机会对每个人都是均等的。但是，如果你没有充足的准备，你可能看不到机会，即使看到了也抓不住。本书中对创业者在创业前需要做哪些准备进行了归纳，例如在心态、能力、精神、时间、身体、责任、梦想方面都要做好准备，有备才能无患。因为，创业过程中不确定因素太多，创业者只有做好了这些准备，才能不临时慌乱，知其所措。

做好了创业的准备，一旦开始创业，首先要建设一个团队。因为现在已经不是单打独斗的时代了，现在是团队的时代。优秀的团队是创业成功的保证，也是融资成功的基础，有很多投资人投资的不是项目，而是人。本书对创业者如何找合伙人，如何建设团队，如何带下属都做了详细的论述。让创业者创建班子，带队伍时有章法可依。

对创业者来说，创业资金对创业的启动和成功至关重要。俗话说“巧妇难为无米之炊”，创业资金就像是“米”，如果无米下锅，那么再好的厨艺也无用武之地。如果没有创业资金，再好的创业想法，也只能是一场空想。所以，融资对创业者来说是十分重要的。很多创业者都是因为资金链断裂，融资失败，才导致创业失败的。今天看阿里巴巴很成功，但是，当时如果马

云不是做了几次大融资，估计也不会有今天的阿里巴巴。本书对创业者如何找投资人，如何搞定钱等方面做了介绍，能让创业者了解融资的方法和技巧。

有了钱创业者才能去做事，做什么呢？就是做产品。产品是创业能否成功的重要一环。可能有的创业者认为，一个好的产品、受人们欢迎的产品，还愁没有市场吗？但是，现在是“酒香也怕巷子深”。创业者如何做好自己的产品呢？书中针对产品的定位，产品卖点的提炼、品牌化等方面提出了一些切实可行的方法。

产品虽好，但是也要经营好。有一些企业失败的原因，不是没有好产品，而是没有做好经营。创业者如何经营好企业呢？本书对创业者如何使用好绩效考核这种工具做了介绍。现金流是企业的经营命脉。针对创业者如何管理好现金流，书中给出了方法。

创业是不容易的，会遇到种种困难和挫折。创业没有失败，只有放弃。书中对创业者如何坚持创业，如何实现自己的创业梦想，提出了一些意见和建议，并结合真实案例进行了阐述，相信会给创业者带来一些启发和激励。

本书的编写目的重在创业者有所启迪，看了本书不能包你创业成功，但是它能告诉你，创业过程中该做什么，该怎么做，能让你在创业道路上少犯错误，少走弯路，离创业成功更近一点。

目 录

第一章

“互联网+” 时代的创业，不 只是互联网+创业

创业者4.0时代：人人都站在风口 / 002

抓住机遇，更要有创业精神 / 006

“供给侧改革”与“工匠精神” / 010

创业不是游戏，而是“打天下” / 014

创业，“为什么”比“怎么创”更重要 / 019

不适合创业的6种特质 / 023

创业？你要先注意这些坑 / 027

第二章

创业当老板， 你真的准备好了吗？

心态准备：失败的概率一定大于成功 / 034

能力准备：老板VS员工 / 038

精神准备：论创业的“持久战” / 043

时间准备：7×24小时待命 / 047

身体准备：绝不允许生病 / 050

责任准备：所有事情你都无法逃避 / 053

梦想准备：创业是一种信仰 / 056

第三章

建班子：
创业成功始于“人”

你的创业团队应该是怎样的？ / 060

创业虽易，找对的合伙人不易 / 064

招聘人才一定要“放长线” / 068

价值观一致是招聘的第一条件 / 071

创业性格：学习能力强的新人PK资深人士 / 074

优秀团队要用“心”栽培出来 / 077

做好激励，才能稳住人心 / 081

开除这件事，是创业团队的大事 / 085

第四章

定模式：
创业4.0时代，
赢在商业模式

商业模式到底是什么？ / 090

商业模式对创业的重要性 / 093

商业模式VS战略定位 / 096

商业模式VS盈利模式 / 099

设计商业模式的核心原则 / 103

创业企业设计商业模式的流程 / 107

保持创新是商业模式的生命 / 111

“互联网+”时代的成功商业模式 / 115

第五章

带队伍：
让人愿意
追随的领导力

3个人靠自觉，10个人靠管理，100个人靠追随 / 120

想明白：员工为什么要跟我干？ / 124

让最了解情况的人有决策权 / 128

根基法则：信任是领导力的根基 / 132

领导者懂得放权，才能小舍大得 / 135

设定绝不允许触碰的底线 / 138

取悦员工是最重要的投资 / 142

坚信你所相信的 / 145

第六章

找资金：
搞定钱，
才能赢未来

你为什么要融资？ / 150

融资，既要谨慎又要有态度 / 154

创业者应该如何选择融资渠道 / 157

创业融资的6个基本环节 / 162

创业公司如何做股权分配 / 167

融资后，有钱也不能乱花 / 170

创业者必须了解和规避的融资风险 / 173

第七章

做产品：
产品好卖，
才是创业的王道

市场调研，验证创意的可行性 / 178

做好客户定位与管理 / 182

产品定位：需求 $\neq$ 需要 / 185

产品价值：需要 $\neq$ 购买 / 189

产品卖点：给客户更高价格的理由 / 193

产品定价的5个关键技巧 / 197

品牌化，是最长久且稳妥的战略 / 201

第八章

炼经营：
经营无小事，
细节决定成败

成立公司，没你想的那么简单 / 206

KPI（企业关键绩效指标）是必需的，但也有陷阱 / 209

现金流：企业经营的命脉 / 212

创业者应该知道的财务知识 / 216

创业者应该知道的税务知识 / 219

创业者应该知道的法务知识 / 224

第九章

定信念：
创业是一种坚持

成功不是创业的唯一目标 / 228

梦想谁都有，但不是谁都能实现 / 232

逆流而上，选择一条不同的路 / 235

远离人生的舒适区 / 238

工作是一件愉悦的事 / 242

把一切不可能变成可能 / 245

永远，永远，永远不要放弃 / 248

第一章



“互联网+”时代的创业， 不只是互联网+创业

在“大众创业、万众创新”号召的影响下，在“互联网+”时代的大背景下，很多有志青年正在尝试创业，这是时代给予每个人的机会。当然，创业是很多人的梦想，马云说过“梦想还是要有的，万一实现了呢”。在这样的时代风口下，只要你有梦想，有魅力，不甘于平庸，是可以一展身手的。但是，要知道，创业是不容易的，不是头脑一发热去创业就一定能成功的。创业的道路充满艰辛，在创业之前你准备好了吗？

创业者4.0时代： 人人都站在风口

自李克强总理提出“大众创业、万众创新”以来，我国又迎来了一波创业浪潮，《新闻联播》称这次创业浪潮为第四次创业大潮，即创业者4.0。这次创业浪潮的特点就是在“互联网+”时代进行创业创新，这就给新一代的创业者带来了前所未有的机遇。当前，“互联网+”和“大众创业、万众创新”的时代背景，给创业者带来了六大创业机遇，使每个人都站到了创业的风口。

机遇一，国家从政策上给创业予支持。

2015年，“大众创业、万众创新”和“互联网+”行动计划写入了政府工作报告。所以，创业者要抓住国家对创业创新和互联网政策方面的利好机会，通过“互联网+”的方式进行创业。

机遇二，国家经济形势发展的需要。

我国当前经济形势的重要特征是传统经济下行压力加大，经济要实现增长就需要对经济增长的动力进行转换和对经济结构进行深层次调整。在党的十八大上曾提出：推动工业化和信息化深度融合，以信息化带动工业化是实现经济转型升级的必由之路。现在，工业化和信息化的深度融合成了最具活

力的创新领域。

机遇三，制度和技术创新的驱动。

这次创业浪潮一个重要的特点就是国家在一系统制度上的创新，比如工商注册制度的简化、股权众筹制度逐步开放等。这些制度的创新降低了创业成本，扩大了创业者的融资渠道，这能极大地激发大众的创业热情。

机遇四，降低了创业成本。

在“互联网+”时代，创业的“低成本、低门槛”已经成为人们的共识。“互联网+”已经影响到传统行业，并且正在对传统行业的生产组织方式、要素配置方式、产品形态和商业服务模式进行着改变。随着国家政策对创业的支持，年轻人通过互联网进行创业越来越容易，并且创业的速度也越来越快。

机遇五，均等的创业机会。

在“互联网+”时代，由于互联网的开放性，每个创业者面临的机会都是均等的。对每个人来说，每天都有大量接触商业平台的机会。在互联网上创业，创业者并不需要多少创业资本，只要你有一个出色的创意，就能吸引到投资。你可以凭借自己的创意，做出一番事业，这也是“互联网+”时代创业的魅力所在。但是，你的创意项目最好能够避开与大公司的直接竞争，做一个相对来说垂直和细分的行业，这样创业成功的机会更大。

机遇六，传统产业创新的倒逼。

如今传统产业面临着巨大挑战，如果不主动创新，不和互联网对接起来，那么在“互联网+”时代，必然会被淘汰出局。传统产业在与互联网融合的过程中，就会催生出新的技术、新的经济增长点和新的商业模式。这不仅促进了整个社会经济的转型升级，而且也给创业者带来了机会。

在安徽南部山区，那里出产茶叶和枇杷等传统的农产品。由于传统销售渠道的制约性，有时候会出现滞销的现象。但是近年来，一些农民

学会了上网，就把自家的农产品放到网络平台上进行销售，效果很好。这样农民足不出户就挣到了钱，再也不用为销售产品而四处奔波了。

这时候当地的几个大学生看到了这里面的商机，他们开始创业，在网上成立了销售公司，收购附近农民的农产品在网上统一进行销售。凭着过硬的质量和良好的信誉，他们很快打开了市场。他们在推广农产品的同时，还在网上宣传本地的文化和旅游产品，也收到了良好的效果。同时，他们还与一些成熟的网上销售渠道合作，把农产品快速安全地销往全国各地。

这几个大学生的创业不仅解决了当地农产品销售难的问题，而且也解决了当地部分人的就业问题。

在创业者4.0时代，在“互联网+”的助力下，创业者遇到了前所未有的好时代。领导层的支持、风险资本的介入，都让创业、创新、创客如火如荼发展起来。可以说2015年是“创业新纪元”，据统计，在这一年的政府工作报告中，“创业”一词出现了17次，“创新”更是出现了45次之多。

“大众创业、万众创新”已经成为趋势，但是作为创业者，站在创业的风口上，要学会做一个“听风者”。要用自己的宏观思维看待创业，不是自己喜欢什么就去做什么，而是要清楚地了解世界、国家和时代正在发生什么，顺势而为，把自己的爱好与趋势结合起来。

风口就是趋势，只有顺应趋势才能在风口上飞起来。趋势主要来自新技术的出现、产业结构的变化、消费结构升级、城镇化进程、人们思想观念的变化、政府政策的变化、人口结构的变化、居民收入水平提高和全球化趋势等多方面。创业者要学会观察并研究趋势，让趋势成为创业契机。

创业者在选择创业机会的时候，要考虑到市场未来会发生什么变化，市场环境会发生什么样的变化。其实，创业的机会大多产生于不断变化的市场环境，环境变化了，市场需求、市场结构必然发生变化。所以，创业者要抓

住这个变化，为未来的市场做项目。对创业者来说，最重要的是增强对趋势的警觉性与敏感性，在趋势中洞察创业的先机。

现在大家听到最多的声音就是寒冬到来了，但是，经济发展的不好时期反而是创业的最好时代。自改革开放以来，每当我国经济步入低谷，总会有创业群体集体出现。有人说现在是最坏的时代，也是最好的时代。所谓最坏的时代是因为创业者没有大量资金培养出像腾讯、百度、阿里这样的企业；所谓最好的时代是因为“互联网+”时代是创业者的春天，创业者有创新思维，敢于逆势而上，做大公司不敢做、来不及做、不能做的事。

在创业4.0时代，每个人都有创业的机会，人人都站在风口。只要你有创业的梦想，有激情，并善于观察与思考，就能在别人尚未发现的领域，凭借自己的创意抢得先机，从而赢得一块市场。



抓住机遇，更要 有创业精神

在创业4.0时代，创业机遇已经摆在大家面前，要抓住机遇就要有创业精神。因为思想是行动的先导，没有创业精神，就算机遇摆在眼前，也会白白溜走。那么，什么是创业精神呢？

创业精神是指在创业者的主观世界中，那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。创业精神在内涵上可分为哲学层次、心理学层次、行为学层次三个方面。哲学层次的创业思想和创业观念，是人们对于创业的理性认识；心理学层次的创业个性和创业意志，是人们创业的心理基础；行为学层次的创业作风和创业品质，是人们创业的行为模式。

创业精神具有四个特征：首先是高度的综合性，这是由多种精神特质综合作用而成的。如创新精神、拼搏精神、进取精神、合作精神等都是形成创业精神的特质精神。其次，三维整体性，即创业精神是由它的三个层面的内涵构成的整体，缺少任何一个层面，都无法构成创业精神。第三，就是超越历史的先进性。就是要开创前无古人的事业，要想前人之不敢想、做前人之不敢做的事。第四，鲜明的时代特征，不同的时代创业精神有不同的内涵。