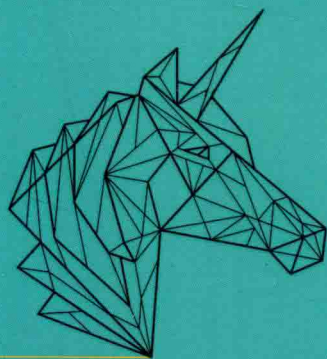


他们能，
我也能！

独角兽



的成功密码

创业50人 By 飞马旅

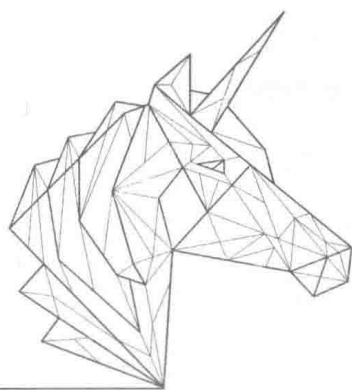
袁岳
· 主编



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

独角兽



的成功密码

创业50人 By 飞马旅

袁岳
·
主编



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

独角兽的成功密码: 创业50人 By 飞马旅 / 袁岳主编.

-- 北京: 企业管理出版社, 2017.3

ISBN 978-7-5164-1479-8

I. ①独… II. ①袁… III. ①企业管理 IV.

①F272

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第040540号

书 名: 独角兽的成功密码: 创业50人 By 飞马旅

作 者: 袁 岳

责任编辑: 聂无逸

书 号: ISBN 978-7-5164-1479-8

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68701816 编辑部 (010) 68701891

电子信箱: niewuyi88@sina.com

印 刷: 北京宝昌彩色印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 787毫米×1092毫米 16开本 13.75印张 187千字

版 次: 2017年3月第1版 2017年3月第1次印刷

定 价: 49.00元

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换

我们要你感到：他们能，我也能！

袁 岳

作为一个自带粉丝的创业服务者，我很幸运我的很多粉丝只是我的知性分享伙伴，他们从我这里得到某些有价值的信息，我也从他们那里学习到很多新东西。

对于很多年轻的伙伴来说，这一点尤其准确，那就是我们只是互学者，我的很多洞察与前沿见解本身来自他们。我不是大家的教师爷，更不是偶像。

同样，这本书中几乎所有的创业行动者，他们在他们的项目与细分行业里面得到了相当的进步与成功。他们的实践证明，在中国，创新创业的空间是巨大与动态生长的。他们的故事与经历证明，他们那样的才能、努力、意志、沟通与团队领导力是可贵的。

但更要说明的是，他们是一群普通人出身，是一些前大学生、职员、管理人员、专业人士或者失败和成功的创业者。他们与我们读者中的大部分人，不是差不多就是非常接近。

因此他们的故事说明了：他们能的，我们其实也能。

在大家的故事里，我们可能发现一些共性，比如他们大部分的创业是爱好、特长和机会洞察的合一，或者至少有某一两样东西。他们有更多的勇气与牺牲，有更积极的态度去决策与承担风险，有更强的周期感与行动紧迫性，有

更耐心的团队沟通与团队领导的魄力。

他们是一些前沿技术与产品的开发者，但他们更是市场链接、团队组织、快速迭代的组织者。他们自己是某方面出色的人才，而他们更是团队的凝聚者与提升者。

但是，我们也可能发现很多个性，他们的脾气、知识背景、工作经验、互动模式、看问题的风格都是各式各样。他们本身并不是一个模子的成功者，或者我们证明了根本就没有这样的模子，而这样的多样性，恰恰可以从我们每一个读者身上发现。

我们的读者还能发现这样一种差距，就是他们可能更有方向感，而我们更多的小伙伴则没有或者模糊。是的，其实我们中的很多人，并非真正的领导者或创始人的料，只是过去没有机会验证与确认。

这也不影响我们去换一个角度思考，如果我们需要在他们中选择一个人或者几个人作为自己的领导者，那么谁是自己最可能、最合适、最喜欢去追随的？

实际上我们今天的创业，不只是有创始人一个途径。如果我们能够发现适合自己的追随对象，我还可以用能力与忠诚，置换得到股权激励，从而成为有创业团队成员性质的创业型员工，我称之为岗位创业。我甚至认为，岗位创业者会构成本书一个重要的阅读者群体。

这样看来，这本书作为一本创业案例故事书，不是一本成功学书籍，也不是一本英雄宣传书。

这是一本关于我们自我发掘与自我创业岗位导航的攻略书，每一个创业者是一个独特的景点，而我们用代入感去阅读、去反思、去发现，去找到自我的位置，那么这本书的目的就真的达到了。

创业者，世界因你而更美好

杨振宇

有些想创业的朋友常常会说，“我看到这个市场很大，我觉得我在这里有机会，所以我想创业”。没错，市场大，确实意味着机会多，不过仅仅于此并不够。

举个例子来说，前段时间有个朋友想在医美行业创业，因为这个市场很大、很乱、很暴利，所以觉得机会很多。

我跟她说，这是不够的。医美是一个大、乱、暴利的市场，如果只是看到这些就跑到里面创业的话，那个大环境很容易让人成为一个很贪婪的人。那个市场中也存在很多以欺骗手段牟利的现象。如果你自己的心不是很稳的话，很容易陷入其中，误入歧途。

很多情况下，创业者并没有想过：我能做些什么、应该要做什么，让你的客户不仅愿意付钱给你，而且还要感激你，甚至不愿离开你。这样，创业才会有成功的希望。

所以，创业要体现你的价值，一定要想到：世界是因为创业者而变得美好。我觉得，这才是你创业的最佳出发点。

想跟大家分享几句话：

信念比欲望更能激励人

创业者带一个团队往前发展，光靠自己还不行，一定要靠团队。靠团队，你就要想办法激励大家。

有个最直接的手段，就是钱。贡献越大，奖励越多，让团队分享胜利成果，这当然很重要。

但是光用钱来激励，这还绝对不够。创业很少会一帆风顺，万一公司遇到困难时，仅仅看重钱的团队，就会离开你。企业还一定要有信念，“你创业的愿景是什么”这要让团队明白。大家一起跟着你干，这件事情非常有意义，非常有价值，非常值得尊重。

我觉得这样的信念、这样的企业文化，可以使员工在公司困难时依然跟着你，这非常重要。

善良比聪明更重要

我们用人人都愿意用善良的人，而不是一个不善良的聪明人，这样的人通常会带来更大的灾难。

我们经营企业的时候也一样，我们做产品时，要存好心；在制定营销策略时，要善良；面对用户时，我们一定要有善意。

一些互联网创业企业用欺骗甚至流氓的手段获取用户，看上去是要了小“聪明”，取得了一些效果。但实际上，他们会失去客户的信任 and 好感，长期来看绝对得不偿失。

我记得前一阵子有位网红扬言，“我有很多痴粉，我叫他们干什么，他们就干

什么。我想卖一个什么东西，他们就会买。想让他们出钱养我，他们也愿意。”

你觉得这位网红能持久吗？如果你不尊重你的粉丝、你的用户，你不爱他们，他们会尊重你、爱你吗？不会。

创业者一定要充满爱心地对待你的客户，树立善良的企业文化，绝不用小“聪明”的手段欺骗客户。

困难是成功的垫脚石

就像郎平说的那样：困难始终在比赛中伴随而来。你要创业，就要有面对困难的勇气，绝对不要丧失信心。一定要坚持，通常坚持到最后，成功就快了。办法总比困难多。创业过程中，信心和勇气常常比金子更可贵。

胸怀宽大才能获得更大的帮助

创业者一定要有一种很大的胸怀，一定不要去贪小便宜，无论是对员工还是对你的合作伙伴，包括用户。甚至有时候也不要因为你有新产品没有竞争者，你就可以暴利经营，这不具有可持续性。因为暴利的存在，会使得更多竞争者进入，你的暴利就不会持久。

不管是对员工、合作伙伴，还是用户，不能因为信息不透明、不对称，或者你有主动权，你就欺负人家，小便宜莫贪。只有胸怀宽广，才能有更多人来帮你、愿意帮你，你才能获得巨大的成功。

初心与平常心

刚开始创业的时候，创业者都会有那份为客户创造价值的初心。可是一段

时间后，很容易把这份初心遗忘。成功的迫切性或者创业的艰难，有时会让创业者迷茫，以致于不择手段。

这要不得。依此下去，创业者不可能取得真正的成功。

还有一些人成功之后开始傲慢起来，原先对员工、团队、客户都很客气和尊重，但是做大做强后，他的傲慢心也逐渐升起，对别人不再那样尊重。另外，创业过程中，将胜负心放下，认认真真、兢兢业业将事情做好，为客户创造价值，坚持下去，成功将会伴随而来。

创业，始终保持一颗平常心，始终保持一份初心，才能让这个企业基业常青。

今天是创业的最好时机。

让我们好好珍惜这个难得的机遇，为世界更美好而创业。飞马旅将把一些拥有同样美好愿望的创业者凝聚起来，携手为创造一个美好的明天而努力。创业者朋友们，世界将因为你而更美好，飞马旅将因为你而自豪！

我们是谁，从哪里来，又到哪里去？

钱 倩

其实这个哲学问题一直困扰着我，不止困扰我，更是自人类有思想以来最简单也是最伟大、最容易，也是最难回答的问题。

就在这短短一周内，一口气看完了《腾讯传》：这是中国最好的作者写中国最好的公司，一旦开读，就欲罢不能，被一种无形的力量深深吸引，看了还想看，比任何一出美剧都更精彩。

之所以惊心动魄，不在于叙事的精彩与对事实尽可能的还原与陈述，而在于：从来没有一个公司的兴衰和发展，离我们的生活如此之近。甚至它就在我们每时每刻的生活边上，象一根平行线，如影相随，慢慢，慢慢，成为生活中的一部分。而一切怎么发生的，其实我们并不一定清楚。

至今记得，我去的第一家互联网公司，叫 dreamer。那时正值 1999 年，工作时用的就是 QICQ，甚至因为它太容易掉线，我们的工程师们奋而写了自己内部的一个即时通讯软件，以应付活动高峰期，每天 24 小时不间断地联系与文件传输。

当时策划并执行的“中国首届 72 小时网络生存”，成为互联网营销的十大经典案例。而那些被关在北京保利大厦与上海华亭宾馆里的测试者与记者们，在饿得头晕眼花之际，用了各种方法点到了永和豆浆，感动得几乎落泪；还有

人因为操作了几十次没有办法点单，只好放弃测试，自己走出门来——这一切过去了 10 多年而已。

当 2015 年底，仿佛是霎那间，决定离开分众，到飞马旅，开启一段新的人生历程时，并没有前思后想，计算过得到与损失具体是什么。其实一直很不自信，是否能胜任一个创业者与投资人并行的任务；也不太确定，自己是否合适做个可以洞悉趋势并预见未来的投资人。

只是觉得自己还可以学习，还可以奔跑，还可以突破既有的思维；觉得自己还可以更加开放地去思考很多问题，让自己活得更真实，探寻未知的未来中，那些更加有趣和更加有意义的事情。

整整一年的自我折磨，马不停蹄地飞奔，同时大脑也在飞速地运转。双子座的好奇在这里得到最大的发挥：什么都是新鲜的，什么都值得思考，什么都值得发问，我们都在实践中拓展认知的边界，把想象力发挥到更大的范畴。

就在昨天，Snap 在纽交所上市，估值高达 330 亿美金。对比它的 1.58 亿用户与 4.05 亿美金的营收，这个估值并不算低，而 60% 用户在 13—24 岁之间，意味着这是面向下一代的社交网络。人们总是会为未来投入更多，也会为下一代我们所不了解的生活，自行脑补更多的精彩。

看到 Snap 把自己定义为一个相机公司，不禁让我想起了曾经的相机巨头：柯达。

全世界第一款数码相机，由柯达相机工程师 Steve Sasson 在 1975 年发明。1998 年，柯达有 17 万名员工，在全球销售所有相纸的 85%。我也有一批好友，是那个时候柯达中国的管理人员。

仅仅在 13 年后的 2012 年 1 月，柯达提交了破产保护申请。企业迭代与变化，其实比我们想象中更快，更无情，人类似乎也变得更加容易遗忘。无论是技术还是工具，都不可避免地随着时间洪流，汹涌向前，席卷一切，不留任

何的缓冲和余地。

同样，仅仅 10 年前，2007 年，诺基亚销售额占全世界手机销售额的 40%；同年 iPhone 1 上市，谷歌开始做安卓。

诺基亚的 CEO 看到苹果手机说，“这就是一个小玩意，我们的对手还是摩托罗拉”。在功能手机领域连续领先 14 年后，2013 年，诺基亚在智能手机时代被微软收购。诺基亚 CEO 在最后的记者招待会上宣布把公司卖掉，他说的最后一句话是，“我们并没有做错什么，但不知为什么，我们输了。”

每次看到这里，总是有些黯然。这些我们曾经仰视的商业明星，他们勤奋，聪明，努力，进取，仿佛天之骄子。一时荣耀，似乎在一路向前的过程中，也没有做错什么。但最终，为什么消失了？遗憾，惋惜，悲壮，很难用一句话解析这里面所有的过程与思考。

太多的商学院案例中，并不太可能教给你一个可以完胜的万全之策：任何生意，任何时候，都有存在的合理性，也有当时看到的市场。但最终走下去，会走到什么地方，或者走得有多远，都不在之前的预计中。

从现实层面说，做一个投资人，特别高兴的事是每天接触最活跃的创业者，了解最前沿的技术，尝试最新鲜的方法，一直会跟随时代的脉动与潮流。

但另外一方面，又极端焦虑：会被很多因素裹挟，不能自拔。大家都看到的趋势中，你当然要跟对；在大的赛道中，又要去找到能够跑得更快的团队。在这个过程中，不断地加强自身团队的竞争力，练好内功，可以在持续地奔跑中保持领先优势。

所以投资人都会特别在意地定义自己的价值：创业者背后的创业者，创业者的基石。总之，创业与投资，一荣俱荣，一损俱损。从来没有一种关系像创业者与投资人一样地生死与共，息息相关。

翻看这些创业故事，想起爱创业（飞马旗旗下众筹业务）的顾冰提及，仿



佛飞马旅五年的时光重新呈现，所有奋斗的历程历历在目。

感谢这些第一线的创业者们，你让我们觉得如此温暖。在刚刚事业起步的时候，你们就把信任交给飞马旅，交给我们，让我们一路走来，见证所有的辛酸苦辣，分享你们的所思所想，所得所失。我们可能比你们的家人、同学、朋友，都更能理解在创业的过程中，你们所经历的一切，其中甘苦，冷暖自知。

目录

001	从零到一，无苦不甜	王拥军
005	审美不可复制	徐沪生
009	这里有位“好阿姨”！	周袁红
012	我想赋予机器以人类智慧	张 帆
017	一位云南“马夫”的创业轨迹	彭永泽
022	互联网泡沫下的“被逼创业”	高 瞻
026	我就是个矛盾复杂体	陈安坤
031	这也许是最美的藏式酒店	袁 驰
035	电竞老兵转行AR，要打造中国记忆的早教机	熊剑明
038	逆流而上拿下融资，车置宝“一直在路上”	黄 乐
042	一只枕头打开的市场	赵云超
046	往最好的方面想，做最坏的打算	但 捷
050	城市游牧者	乌 拉

- | | | |
|-----|----------------------------------|-----|
| 054 | “这杯百亿果汁，我干了” | 何绍杭 |
| 058 | 做一个幸福的人，向死而生 | 马 雷 |
| 062 | 一个艺术生的科技梦 | 许 峰 |
| 066 | 最靠谱90后的理性创业 | 刘 瑶 |
| 070 | 一个玩笑，诞生了一家物流新秀 | 陈泽平 |
| 074 | 为传统文化注入一颗移动互联网内核 | 施 珏 |
| 078 | 抗癌勇士走过生死隘口，携“氧”入藏为
中国医疗领域开疆拓土 | 贝 磊 |
| 081 | 游走于天才与疯子边缘 | 叶可涵 |
| 085 | 我的职业就是创业 | 邱 俊 |
| 089 | 以智能颠覆传统快递行业 | 舒元明 |
| 093 | 香约1930的上海，寻觅彼时气息 | 罗 雁 |
| 097 | 创业是条修行路 | 郑 竹 |
| 101 | 创业是在娘胎里就种下的种子 | 金 平 |

105	美与时尚的王国——阿玛尼	程军建
109	50万众筹起家，不会卖袜子的程序员不是好老板	陈伯乐
113	150万亿物流蓝海中，乘风前行，货来货往	栾剑锋
117	礼遇·二更呆住，呆得住才能走得远	金渭涛
121	创业如跑步，也许这就是奔跑的意义	马京伟
125	以爱之名为老人打造专属品牌	赵玉涛
129	如果有一天你抱怨自己碌碌无为， 那一定是没有努力活得丰盛	贾 冷
132	留德声乐博士+中文系书生=首部网络校园情景喜剧	潘 昊
135	我不惧怕挑战	陆浩川
139	因为专注，所以值得关注	赵 棋
143	想做饰品界的ZARA	林炳龙
147	一只“包子”走天下，易动传媒做到了	程海明
151	走出体制，让行医更纯粹	宋冬雷



- | | | |
|-----|---------------------------------|-----|
| 155 | 互联网医疗再起风波，就诊通让看病不再难，
就医更精准 | 金羽青 |
| 158 | 踩准风口 不惑之年的任性创业 | 干建君 |
| 162 | 投后估值1.5亿，六六脑创始人向华东：我们被低估了！ | 向华东 |
| 166 | 心如棱镜，专注征信，十年磨一剑的英雄梦 | 赵 杰 |
| 170 | 起于边缘 成就伟大 | 张 睿 |
| 175 | 当创业者遇到90后，“骑”乐无穷 | 聂梦松 |
| 179 | 电子竞技，这是最好的时代 | 祁 斐 |
| 183 | 一位80后妈妈的创业经 | 郅 慧 |
| 187 | 创业应该是让生活更美好 | 李 博 |
| 191 | 一位资深媒体人的转型创业神话 | 赵 奕 |
| 196 | 凡心所向，素履所往，要做3D打印行业里
精耕细作的老酋长 | 许建辉 |

【企业排名不分前后】

201 后记