

林之晨——著

网络创业 成功的7堂课

Mr. Jamie看网络与创投，带你踏入社群媒体创业浪潮



24位成功创业家联名推荐

17Life/17P好康创始人 李易腾 · BabyHome创始人 江立群 · BloggerAds
共同创始人 许景泰 · EZTABLE创始人 陈翰林 · FashionGuide创始人 谢攸
升 · funP/cacaFly创始人 邱继弘 · Groupon Taiwan总经理 郭书齐 ·
Gulu.com创始人 Jimmy Chen · Inside/Polydice创始人 萧上农 (fOx) ·
KKBOX共同创始人 简民一 · 林冠群 · Richi创始人 戴季全 · 天空传媒共同
创始人 程九如 · 北欧橱窗创始人 黄世嘉 · 神来也共同创始人 江永祥 ·
创市际ARO创始人 江义宇 · 爱情公寓创始人 林志铭 · 无名小站共同创
始人 林弘全 · 群联电子创始人 潘健成 · 电脑玩家杂志/GameApe创始
人 徐人强 · 梦想学校创始人 王文华 · 网劲科技执行长 游士逸 · 前雅
虎奇摩EC总经理 何英圻 · 优仕创创始人 高丽玲



化学工业出版社

社群·媒体·金钱
A咖·极限·破坏

网络创业和你想的不一样！



网络创业 成功的7堂课



林之晨 著



化学工业出版社

· 北京 ·

创业是一段有趣的人生经历，是一件充满梦想和勇气的事情，需要野心耐心恒心，以及精诚的合作。

本书作者借助其与同伴共同创业的经历，给我们上了生动的7堂课，一步步为我们讲解网络创业过程中需要考虑的问题、需要注意的事项以及创业遇到瓶颈时的应对方法，完完全全将他在创业过程中的心得体会，甚至是别的成功企业家不愿意分享的压箱宝创业经验，毫无保留地奉献了出来。

本书是给志在创业或正在创业中的年轻朋友们的一剂醒脑针，让这本书带你踏入网络创业浪潮，为你指点迷津！

图书在版编目（CIP）数据

网络创业成功的7堂课/林之晨著. —北京：化学工业出版社，2015.5

ISBN 978-7-122-23406-3

I. ①网… II. ①林… III. ①电子商务—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第058177号

原繁体版书名：Mr. Jamie網路創業七堂課

作者：林之晨

ISBN 978-986-199-315-7

本书中文繁体字版本由城邦文化事业股份有限公司电脑人文化在台湾地区出版，今授权化学工业出版社在中国大陆地区出版其中文简体字平装本版本。该出版权受法律保护，未经书面同意，任何机构与个人不得以任何形式进行复制、转载。

项目合作：锐拓传媒 copyright@rightol.com

北京市版权局著作权合同登记号：01-2014-4038

责任编辑：李军亮 雯利娜

装帧设计：刘丽华

责任校对：王素芹

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011）

印刷：北京永鑫印刷有限责任公司

装订：三河市宇新装订厂

880mm×1230mm 1/32 印张7³/₄ 字数178千字

2015年7月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686）

售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：38.00元

版权所有 违者必究

推荐序一 定义创业之路的字典

与Jamie第一次碰面是在天下杂志为《为自己争气》一书上市作推广活动的时候，是由天下杂志市场部的朋友介绍的。在此之前因我个人并没有参与太多的投资活动而完全不知道有这样一号人物，在短短一个小时的谈话中，我非常钦佩他的创业动机及模式。为什么这么说呢？

群联电子创业是走IC设计及系统产品的路线，这类生意模式需要的不止是创意，更需要大量资金，而且失败的风险是很大的。所以一直以来我个人并不是很鼓励刚毕业的年轻人就贸然地走上创业这条路。另外，台湾地区在过去数十年高科技的发展中，绝大部分都注重硬件的设计，只有一小部分会走上软件设计这条路。但因台湾区内需市场小且应用不全面，所以造成设计软件的发展不是很成功。

因网络及无线宽带的普及化，各类计算机相关应用及手持式装置也大量推出，间接激发了各种不同类型软件的需求。过去好的软件创意点子只能在实验室开发玩玩而已，根本很难找到把它商业化的机会及销售的渠道。一些小团队纵使想要创业，但限于资金取得困难、对市场不了解，公司成立初期就要面对管理、行政、财务、法务等杂务的挑战，往往大部分年轻的团队就打起退堂鼓了。

第一次跟Jamie见面，我就当面说他很有“Guts”。

以一个创投的身份同时扮演育成的角色，建立创业育成服务appWorks，这是过去台湾地区没有多少人愿意做的事。

加入appWorks的创业团队，不需去烦恼太多创业初期的疑难杂症，只需专心去构思创意、Business Model及开发各类相对应的软件。同时在实验室开放空间里有那么多不同的团队，大家可以互相讨论争辩而激发出各种更好的点子，这对软件创业者来说是多么幸福的事啊！

本人有幸曾到appWorks去跟创业团队探讨，在短短一个半小时内，从创业团队所问的问题中，确实可隐约发觉他们真的很年轻，也不是很有经验。平心而论，这么年轻的团队如果在外独自创业，那是多么艰辛的一件事。不过在appWorks里有那么多有经验的育成领队来辅导，成功率便会大大提升了。

把Jamie这本书看了一遍，心中马上浮出一个名词，这本书不正是创业者的一本“字典”吗？

里面定义了很多创业的困难、过程、心理建设及解决方法等等，对于想创业或创业中的年轻人们，在遇到创业中的困难与迷惑时，可以对照章节去翻阅这本字典，从中或许无法找到百分之百的答案，但是书中所说的也离答案不远了！

在与appWorks创业团队聊天时，突然有人冒出一句话说Jamie有一张“毒嘴”，我听了也大笑起来。不过，老实告诉在appWorks的朋友们，也许就是因为他有这样一张“毒嘴”，让你们在创业的道路中少走很多“冤枉路”！

因为Jamie的热情及坚持，让许多有创意的软件团队可以在拥有很少资金的条件下走上创业这条路，而且提高了创业的成功率。可以预见的是在台湾地区这片软件沙漠里，不久的将来会出现一片片小绿洲。更值得期盼的是这些小绿洲很快将会发展成为一片大森林，使台湾地区的软件科技产业在全球打下一片天地！

大家一起在创业之路上加油吧！

群联电子创办人 潘健成

推荐序二 台湾创业环境破冰人

最近Jamie以及他创设的appWorks知名度如野火燎原，风靡台湾地区，可是大家对Jamie的评价却是两个极端。

一面是众多的青年学子与青年创业者，把Jamie视为他们的人生导师，对Jamie的引领言听计从。appWorks所举办的创业发表会场场爆满，让人感觉沉寂已久的创业气氛似乎又回到台北了。

可是另一面资深的市场人士却认为：Jamie仅是外国模式的导入者，Jamie自己也没什么成功创业经验，却在那边畅所欲言，并认为Jamie本身也是种泡沫，经不起时间考验。

常常有人问我怎么看Jamie，我的标准答案是：

不要只看现在这些appWorks培育计划公司，而是要看appWorks所创造的生态体系。

如果仅是看现在这些公司，你一定会看不懂，因为会觉得难道台湾地区现在新创公司的水平就如此吗？Y Combinator（孵化器）这个模式，我相信在台湾地区除了Jamie还有很多人都看到了，我还相信其中还有不少人还尝试在台湾地区也想创建类似的平台。

但是到今天为止，我只看到了Jamie把场面搞得最火，局面搞得最大，我凭这一点就十分认可Jamie，这就是Jamie的能耐。在短短的两年就开创了这个局面，这在台湾地区我只能说前无古人。

这个两极（如同2011年经济局势既冷又热的双重矛盾），我的解读是象征一个时代的巨变即将发生，旧的典范尚未瓦解（但正在冰融），新的典范又尚未确立（但如星星之火正在初燃）。

我相信未来初创企业（特别在TMT的趋势下，TMT为科技、媒体和通信三个英文词的首字母缩写）的发展路径可能会有新一轮变化，过往由seeds（项目）> angel（出钱助资）> VC1（投资）> VC2 > VC3 > IP（项目成型）的传统路径到未来新的路径，至于未来的路径我想就由Jamie自己告诉你。但我判断appWorks绝非只限于早期育成，未来你可能会看到appWorks会介入更大规模的创投甚至有appWorks基金！

这对于过去的创投公司将会制造全新的竞争方式，但是这可不是像诺基亚（Nokia）与摩托罗拉（Moto）之争，而是模拟于诺基亚（Nokia）与苹果公司（iPhone）之争。这不是市场占有率的点滴之争，而是令市场颠覆的典范之争。

20年前，台湾积体电路制造公司的员工正以一股15元出脱员工认股，而当时却乏人问津（若持股到今日，经配股配息应有数十倍收获），因为没有人认同所谓的晶圆代工模式。当时叱咤一时的德基半导体（强强结合的一流合资公司），每个人都很看好它，吸引当时大量台湾清华大学、台湾交通大学的学生为之服务，11年前却以不堪亏损，反被台积电吸收合并。20年前谁也料不到，台积电竟有今天。

Jamie是否就是未来时代的领航者，或者只是一颗即将陨落的新星？答案我无从预测，虽然20年后答案你我将会清清楚楚。不要说你现在就能看懂Jamie，也不要说你看不懂Jamie，我认为这都代表我们对未来太过自信，代表我们现在就可以完全掌握趋势。

不过我倒认为我们应该密切观察Jamie，他对台湾地区创业环境的影响。Jamie将是这变局中值得期待的台湾地区的闪耀新星！

兴奇科技创办人、前雅虎奇摩EC总经理、九易资本
董事长 何英圻

推荐序三 创业的Hack心法

我不想 Mr.Jamie 林之晨（或我私下称他老大）出他这本处女作。

因为书上所讲内容，正是一年半前，他一步步亲自 Coach（指导）我们，带着我所创立的 EZTABLE 快速成长，从本来处于瓶颈和濒临绝望的情形，一直到今天大逆转，在餐饮市场做出一点小成绩。这下可好了，他把这些心法，别的成功企业家不愿意分享的压箱宝创业经验毫不保留“裸写”出来。

好吧！那既然到了此时此刻，我也无法再 hack（对，这也是他的口头禅，也是整本书的精神），把他的原稿烧掉弄丢之类的，逼他出不了书。那我就敞开心胸，直截了当告诉你们，这本书到底可以怎么帮助你，不管已经在创业，还是整天坐在家中幻想要创业的你。看到这里，你应该先把这本书带到柜台结账，或者添加到购物车了。

我觉得这本书最重要的是给创业家提供了一种态度。

其他杂志书籍可能分享很多成功企业家的故事，但没有人讲失败了怎么办？每当这时候你会觉得非常孤独，没有人可以问，更没有人懂你在痛苦挣扎什么。这本书就像你的前辈，从过来人的经验

跟你对话。

这非常重要，因为创业是在跟既有的市场作对，但社会上大部分的人都很保守，遵循既有体制，甚至质疑你在做的事。这本书有点反其道而行之，专门挑痛处讲，但这正是因为Jamie懂创业家的困扰。拿EZTABLE的例子来说好了。

1. 我们四个创办人以前动不动就喜欢开三四个小时的会议讨论怎么跟餐厅老板谈生意，但有了这本书的概念，发现半个小时的会议效果更好，因为怎么跟餐厅介绍网络订位服务，是从见到老板开始，并不是几个人在家光用想的说了算。

2. 以前会在家研究很久餐厅网络订位要怎么做到完美，但这书教会我们服务开始并不是重点，怎么样快速使第一个顾客使用，并且从顾客对其的反应中再来修正接下来的服务流程，这远远比做了一个自认为完美但却没有人要订位来得有意义多了。

3. 这本书告诉我失败没什么好怕的，甚至它鼓励失败，但很神奇的是因为没了失败的包袱，我反而更勇敢地去hack，义无反顾做个让大公司都害怕，不按常理出牌的创业家！

觉得很神奇不可思议？那就请自己看正文吧！就像我刚说的，不要想东想西，每本书都只翻几页做做样子。这次就麻烦当个像样的创业家，买回家看就对了！如果你看完觉得我骗了你，欢迎你拨打EZTABLE客服，我请你吃大餐。

EZTABLE 创办人 陈翰林

自序

能够完成这本书，我得好好谢谢钟毅。这个名字或许对你们来说很陌生，但其实他还有另一个很响亮的名号，那就是台湾地区知名科技博客“计算机玩物”的站长，人称“异尘行者”的Esor。

我跟钟毅认识是在2010年的4月，那时我人在纽约，他通过我的博客找到我，让我帮《Download！网络秘技王》杂志写一篇Web 3.0的专文，从此也展开了两个人的合作之旅。等到我2010年年中搬回台湾，他就开始来找我，一直希望我写一本关于创业的书。

我口头上答应，但实际上正值appWorks创立初期，我根本抽不出时间写作。于是两个人开始想可变通的办法，我们先试着用采访创业团队，请人逐字打稿，然后我再编辑的方式。但采访了一两次后发现这种方法没办法产出我想要的内容，而且其实更花费时间。

后来我们又开始讨论、研究，有什么更好的方法可以完成这本书，而书的出版日期、方向也一改再改，有一阵子我想他大概会放弃我这个懒惰的作者了。直到有一天，他突然对我说：“Jamie，你就专心写你的博客，剩下的事情交给我吧！”

接着他便消失了三个月，直到五天前，他再度出现而且带着一

本编好的书。没错，他居然奇迹般的把我文章所有的精髓，全部萃取出来之后，编成了一本一气呵成的大作。我除了赞叹、感动，真的没有别的话好说。

所以这本书，虽然作者挂的是我的名字，但它其实是和钟毅一起探讨的产物。钟毅理性的架构刚好使我不羁、直白的内容有一个完美而恰当的骨干。他从读者的角度出发去解构、整理，也刚好让我想传达的创业观念变得层次分明，容易消化。

最后，身为一个大学联考作文不及格，文章总是被老师评为一文不值的小子，我想说的是谢谢你们给我这个机会，也希望这本书里藏的知识和经验，真的能够为你们带来一些启发。

而更重要的是，你千万不要只是看而已，赶快加入我们，一起来撼动这个世界吧！

appWorks之初创投共同创办人 林之晨 (Mr.Jamie)

目录

第1课 创业之初

- 为什么你要创业? 2
- 创业, 为自己的梦想负责 10
- 不能冲动? 但别再想了, 做吧! 15
- 可以精打细算的创业之路 23
- 创业家是饥渴的 Hacker 30

第2课 那些成功者 那些失败者

- 可遇不可求的成功 38
- 教坏小孩的伟人故事 45
- 成功创业者的幸运逻辑 51
- 制造你的创业成功概率 57

第3课 团队与伙伴 金钱与咖啡

- 3个臭皮匠与50杯咖啡 72
- 你如何领导团队前进? 80
- 新创公司如何分配股权? 91

第4课 钱的战争

- 创造“价值”非“市值” 100
- 你做哪门生意的? 107
- 谁来买单? 114
- 当创业遇上创投 124
- 你该增资多少钱? 131

第5课 精实创业 极限开发

- 偶像明星与精实创业 144
- 笨蛋! 问题不在点子! 150
- 创业常见的陷阱与谬误 159
- 是的! 重点在极限开发 169
- 如何管理你的人才? 175
- 创造价值的程序设计 187

第6课 变形创业

- Pivot : 创业的本质 202

● 千万不要只有一颗蛋	206
● 征服世界前先做一件事	210

第7课 当社群变成媒体

● 借助客户的热忱	218
● 赢来的媒体	222
● “曝光”将死	227