

创客 法则

THE
LAW OF
MAKER

顶级创业公司的
创新密码

[美] 陈一佳◎著



中信出版集团 CHINACITICPRESS

创客法则

顶级创业公司的
创 新 密 码

〔美〕陈一佳◎著

THE LAW OF
MAKER

图书在版编目 (CIP) 数据

创客法则：顶级创业公司的创新密码 / (美) 陈一佳著. —北京：中信出版社，2015.7

ISBN 978-7-5086-5252-8

I. ①创… II. ①陈… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 117988 号

创客法则——顶级创业公司的创新密码

著 者：[美]陈一佳

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行：中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者：中国电影出版社印刷厂

开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：18.75 字 数：187 千字

版 次：2015 年 7 月第 1 版

印 次：2015 年 7 月第 1 次印刷

广告经营许可证：京朝工商广字第 8087 号

书 号：ISBN 978-7-5086-5252-8 / F · 3405

定 价：48.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849555 服务传真：010-84849000

投稿邮箱：author@citicpub.com

创业是一条探索之路

“欢迎收看《创业美国》，我是一佳。带你了解美国前沿创业者成功背后的故事。”如果你曾经看过我们的节目，这句话，你可能听过一两遍；如果你是我们的粉丝，你可能已经听到过十几遍；如果你是我们的死忠粉，还跟踪收听了我们的广播节目的话，你甚至可能已经听了几十遍，已经是个不小的数字。但这句话，我自己可能已经在心里对自己说了成百上千遍。不光是在反复的拍摄和录音中一遍遍复述，每一天，这句话都要在我心里说上好几遍。不是因为这句话蕴含了什么魔力，让我每天膜拜式地反复练习，只是从开始策划《创业美国》这个节目到写这本书的今天，我的心里都一直在琢磨我要说的是一个什么样的故事，我要怎么去说，才是大家最愿意听和看的，更简单地说，就是我要如何对你说出这句话。

和很多的创业者对待他们的事业一样，《创业美国》节目，就是我的孩

子。按我美国朋友的话说，我除了每天醒着的时候想着它，晚上在梦里也惦记着它。可能没生过孩子的我，没有切身体会，但我把自己能想象到的关怀，都给了这个“孩子”，做妈妈可能莫过于此吧。在为这本书写序的时候，我觉得我应该先说说我的这个“孩子”。虽然说这个“孩子”还算得上是顺产，但它的出生也经历了所有怀胎 10 月该有的磨难。里面大部分的片段可能并不像大家在镜头前看到的那般高大上，但是我很想在这里坦诚地告诉大家我的美国创业故事，就像我在书中、节目中讲述其他创业故事那样，还原给各位最真实的一面，告诉你我直观和公正的感受与观察。

最早有制作《创业美国》这个节目的想法还是在 2013 年的春天，那一年，是我进入新闻行业的第 6 个年头，从凤凰卫视起步，一直到工作了多年的路透。虽然经历了不同公司，但做新闻这件事一直不断地给我给养。那一年，我有一种冲动，想要打破每天报道新闻的限制，说说最代表这个时代精神的故事。就在那一年，推特高调上市，特斯拉电力汽车蹿红，比特币引起全球争议。硅谷的创业风在美国各处蔓延，这样的年代，创新无处不在，人们每一天的生活都可能有所不同，这是非常激动人心的。而创业，不就是这个时代的体现吗？

有观众问我，为什么不说说中国创业者的故事，而是把关注点放在美国。我个人成年后的生活都在美国度过，几乎所有的新闻经验都根源于美国，所以，说美国的故事我更自信。当然，中国的创业故事同样激动人心，但也需要有人带大家看看外面的世界，获得灵感。我当然也关注中国，关注中国创业，所以我们也不断邀请中国创业者、投资人和专家参与我们的讨论。

正是 2013 年的那个想法，变成了今天的《创业美国》，这个我已经做

了一年多的项目。从那开始的很长一段时间，我都是在摸索，厘清想法，不过更多的还是在摸索如何操作。我得承认，那时的我并不熟悉长篇视频的运作，没有策划全程的经验，对于后期也比较陌生。所以第一次，我拍出的基本是一个废片。

起点的作用是奠定方向

故事还要从我真正采访的第一个创业者说起，可能大家都没看到过那段采访，他是手机交友软件 **Sonar** 的创始人布雷特·马汀（**Bret Martin**），我是通过一个朋友认识的他。我还记得我们第一次见面的时候，天气有点冷，我去了他的公司。没有太多寒暄，布雷特给我的第一印象是直接敏捷，但也不失礼貌。五官立体，身材虽不算高大，但体格匀称，一眼就能看得出，是长期锻炼的结果，按照现在流行的话说，是个颜值很高的男神。我到现在都非常感谢他，因为这是我第一次没有路透等大牌媒体做支撑，完全打自己的名义去联系采访，我当时既不知道我最后的平台会放在哪里，也不知道我真正想如何进行拍摄。但布雷特在听完我有些紧张的、不太成熟的项目介绍后，还是答应了。于是我有了第一个《创业美国》的采访。

布雷特的故事，应该算创业者当中很有代表性的一个，常春藤盟校毕业，在投行工作两年后辞职，驾船周游世界，后来投身创业，充满了青春、冒险和创新的人物精神。而他创办的公司 **Sonar**，概念很新，和我们在本书中要讨论的不少手机交友软件有很强的相似性，但建立得更早，当时，在苹果和安卓的应用程序平台上的下载量已经超过百万。在技术和营利模式上都

有许多不错的点子，应该是一个相当不错的故事。布雷特非常配合，把他的家提供给我们拍摄，为了让镜头更加丰富，还和我们一起跑到他喜欢的咖啡馆、办公地、河边码头，从早上一直忙到了晚上。

当时，我大概知道自己要拍摄的故事方向，我知道我想说的不光是公司，还有创业者自己。我找到一个做电影的朋友帮忙进行拍摄和后期制作，在前期准备中，我专注于采访本身，而把技术的事完全交给朋友。拍摄完了，才发现最后呈现的画面有不少和想要的存在很大差距，而在后期制作中也出现各种问题，成品和我想象中的非常不同，虽然不少朋友看了我第一次试手的成果给予了称赞，但我自己看到的，更多是不成熟。

起点的作用不在于它本身到底是成功还是失败，而是在这个世界，给你定下一个位置，你便有了前行方向。第一个样片，就是给了我这样一个起点。我开始更清楚我的位置到底是什么。不管是做内容，还是经营公司，我都要亲身参与打理，告诉我的团队，我们要做到什么，怎么做，而不是想当然地认为，我只要说出个想法，别人就知道应该做什么。换句话说，就是要为自己项目的每个细节负责。

而我和布雷特则在这次采访以后变成朋友，之后他的 Sonar 在 2013 年底宣告关闭。私下里，他告诉我是因为和投资人在决策上的意见不一致，造成公司错过了发展的机会。不过在我眼中，他依然是个成功的创业家。现在他在进行一个新创业公司的开发。硅谷流行一句话，“Fail often, fail fast.”（经常失败，快速失败。）在创业圈里，创业者不能简单地用失败和成功来定义，这是一个变化太快的世界，其实人生也不能简单地用这个标准来衡量，从布雷特的故事里，我第一次活生生地看到创业过程中有太多的因素决定一个公司的未来。但坚持不懈、诚恳和努力这些品质到哪里都是值得尊敬的。我因

此可以用很平和的心态进入创业，也更加坚定，我要讲述的故事要更多地关注过程和人，而不是结果。

之后的大半年，我开始从节目质量和平台两个方面整理思路。这里我特别要感谢的是我的两个天使投资人，感谢他们对我的信任。一个是我从小就认识的朋友，也是在中国比较成功的创业者。听说我在做这件事，二话没说就要做我的天使，说是知道我的为人和执着，投资条款这些手续还没有搞定，钱就打过来了。另一个是我在美国的一个前辈，从我做新闻开始，就是我人生发展路上的导师，在许多关键时刻给过我很多建议。我有了创业的想法后，也立即同意给我投钱。尊重二位的意愿，这里就不公开他们的名字了。同时我也拿出了自己的一些积蓄。从2014年开始，正式成立了三橙传媒（OX3 TV Production, LLC）。

改变不了世界就改变自己

在我们公司建立的过程中，我第一个要感谢的就是李晓谜，在加入我们公司前，她是《星岛日报》在纽约的资深记者，后来我再碰见晓谜以前的同事，他们都会半开玩笑地说我挖走了他们最好的记者。最早她只是我的闺蜜，从我刚刚有创业想法就一直帮我，参与每一次前期的拍摄。在我决定真的要建立公司时，她辞掉了自己的工作，拿着不高的薪水，成了三橙的第一个员工。到今天，我都依然感激她为公司做出的很多贡献，不光是在内容上，也包括贡献人脉，出谋划策。我觉得自己非常幸运。

在过去一年中，不断有新的小伙伴加入我们，最初的日子遇上了纽约几

十年来最冷的一个寒冬。我们的办公室在百老汇的一个剧院楼里，和很多电影人、演员做邻居，是一件非常文艺的事情。2015 年获得奥斯卡最佳影片奖的《鸟人》，有很多镜头就是从公司附近取景。但是这样的剧院楼都非常老旧，就连电梯都已经有 100 年以上的历史，是需要自己手动拉两层门的那种。因为楼老，电路也非常老化，我们最早租用的一间办公室是最里面的一个单间，才 10 平方米左右，只要一接暖气，半层楼就会跳闸。大楼的管理人员和我们交涉很多次，希望我们不要用暖气，我们只能非常小心地时开时关，尽量和寒冬以及老化的电线做斗争。

而我也开始了天不亮就上班，下班后就在自己公司继续打拼的作息，每天发最后一封邮件的时候，都已是半夜。除了要盯着制作，还要和平台沟通，想着如何建立商业模式。说到这里，还要特别感谢胡萨拉，白天，她是在国际咨询公司供职的白富美，到晚上，就变身为我的得力助手，花很多时间帮我准备资料，和中国这边通电话，发邮件，通微信。另一个要感谢的就是赵戈，身为财富管理公司的市场总管，她也常常来给我出谋划策。

一年里，我们推出了一档房产节目，第一季已登上视频网站和电视台。今年初，我们正式推出了《创业美国》。在这本书里，你会读到，我在制作《创业美国》背后的收获和心得。回想整个过程，难不难？难，难的地方太多，创业可能会经历的，我们大概也都经历了，从节目制作出现误差，到资金不足，甚至平台搞不定，处处被拒绝等等，在我们身上都发生过。所以很多次采访中，嘉宾说到一些细节，我都感同身受。也正因为这样，我更自信我们能说好创业的故事。

在创业的过程中，我确实想过，要么就别干了，回归朝九晚五的生活，安稳而舒服。在特别困难的时候，我曾经连着几个晚上睡不着。但两个因素

让我没法放弃，一个是投资人，当初信任我，才投给我，我没法就这么不管了。另一个就是我的员工，三橙第二个正式员工在入职的时候对我说：“你不知道机会对于年轻人有多重要。”一路走过来，我知道做媒体的华人想要在纽约有一片天地有多难，看着一群年轻人每天忙前忙后，我真的没法开口说我要放弃。

我常对观众、听众说，机会，常常看上去很丑陋。如果是大家都认定的好项目，当你决定投入时，你一定会面对更激烈的竞争，付出更大的代价和精力，而获得的利润相对就会降低，而且失败的可能性更大，这样的项目不能叫机会。真正的机会，应该是在同等付出的前提下，更容易成功，并可以带来更大回报的机会。真正的机会，往往都是被很多人所不屑的。每次失意或者遇到困难的时候，我都会告诉自己这可能正是一个没被别人看见的机会。何况，从头到尾，我都是为了自己在努力。当然，让我自信起来的，是我认定我们的节目足够好，足够有料，会有观众欣赏。

用这本书告诉你

《创业美国》节目在2014年12月开始通过众筹登场，一方面是为了筹集资金，一方面就是想提前积攒人气。当时在头两个小时，我们就达到了众筹目标。最后获得将近500人的支持，让我和我的团队备感欣慰。《创业美国》节目从2015年1月，已经陆续在中央人民广播电台《经济之声》、优酷财经、蜻蜓电台和腾讯财经播出。在这本书里，你将读到的公司都是在我们第一季节目当中出现过的，集中在电商、“分享经济”、教育等既富有创新，

又和我们的生活密切相关的行业。我们不只是选择那些已经非常知名的大公司，也包括刚起步或者处在发展期的创新企业。我们关注的是想法，是过程，以及最重要的——人。同时，在这本书中，我会分享更多节目以外的故事，以及我对行业、创业的观察和分析。为了让我在书中讲述的创业故事给中国的读者更多启发，你还会读到我们采访的大量中国创业者和中国投资人的记录，他们也将分享自己对这些美国创业公司的看法和自己的行业经验，看看这些美国经验可以如何转嫁到中国的土壤里。希望这本书，也可以像我们众筹项目的宣传口号那样，引爆中国的创业力量。

自 序 // IX

第一章

Coursera

——一个关于梦想的创业故事 // 001

吴恩达：教育梦想家 // 003

名师创业：从 0 到 1 改变更多人的生命轨迹 // 006

新时代学习：从模式到数字化应用 // 010

五大挑战排行榜 // 014

教育是全人类的问题 // 018

一佳对话中国创业者 杜昶旭 // 022

一佳对话教育者 彭增军 // 027

第二章

Thinkful

——从结果找答案 // 029

“线上教育模式”遇上“传统教育理念” // 031

网络教学原来可以如此高效 // 034

职业教育专业化发展路线 // 037

融资经验：不遮掩自己的不成熟 // 039

一佳对话中国创业者 牛磊 // 042

一佳对话中国创业者 杜昶旭 // 045

第三章

Admitsee

——我是学生，我为学生而创业 // 047

让高才生也抓狂的美国大学申请 // 049

申学第一大误区：眼里只有名校 // 052

分享时代的申请好帮手 // 055

家人是最强大的创业后盾 // 058

一佳对话中国创业者 牛磊 // 060

第四章

Airbnb

——从无到有建立分享经济新帝国 // 065

和 Airbnb 的第一次亲密接触 // 067

Airbnb：房东和房客共同的“旅行” // 070

分享时代的基石：信任 // 073

天生创业家：不是在创业就是在去创业的路上 // 076

三个穷光蛋：创业起步心酸史 // 080

分享时代：给普通人新希望的时代 // 086

点评机制：分享时代的质控法宝 // 089

Airbnb：首战中国遭遇水土不服 // 091

一佳对话中国投资人 韩彦 // 094

一佳对话资深驴友 鹿泽 // 098

第五章

HowAboutWe

——创业和恋爱一样需要行动 // 101

心动在线靠谱吗？ // 103

发现爱情，保鲜爱情 // 106

经营模式：付费客户才是有诚意的客户？ // 111

人生大转折：能否赶上网络化大潮 // 113

转行就请做好犯错的准备 // 116

一佳对话创业者 赵清华 // 118

第六章

Hinge

——挖掘手机时代的一见钟情 // 121

在线交友的移动时代 // 123

拼脸时代的交友神器? // 126

交友的大数据时代 // 129

不能停止的创业心 // 132

一佳对话中国投资人 韩彦 // 135

一佳对话数据专家 陈传恰 // 138

第七章

Boxed Wholesale

——创新有时就是做减法 // 141

方便和低价是否可以两全? // 143

移动争霸:看谁能突破手机屏幕的方寸天地 // 146

商品精选者:新时代的减法思维 // 149

始终如一的十人团队:创业常青树 // 153

创业要关注大问题的解决 // 157

一佳对话中国投资人 沈萌 // 159

一佳对话数据专家 陈传恰 // 162

第八章

AHAlife

——无畏者得天下 // 167

AHAlife 第一印象:在网上找到“逛街”的乐趣 // 169

明星达人做推荐:玩的就是粉丝经济 // 172

坚持自我,重新定义奢侈 // 174

不会说英文的小女孩走进麻省理工学院 // 175

AHAlife:内心强大小女人的梦想旅程 // 178

一佳对话AHAlife明星达人 凯莉·拉瑟福德 // 181

一佳对话中国投资人 沈萌 // 183

一佳对话中国创业者 孙洁 // 186

第九章

The Grommet

——创业是一段温暖的旅行 // 189

创业：打破年龄界限的执着 // 191

新时代的创客乐园 // 194

明天更残酷，后天很美好 // 197

创客运动：时代新呼唤 // 200

底特律走出的小女孩：到老都坚守梦想 // 204

一佳对话中国投资人 刘献民 // 207

一佳对话中国创客 王哲 // 210

第十章

Advaxis

——创新改变生命轨迹 // 213

不想让癌症带走更多美丽的生命 // 215

读懂免疫治疗法 // 218

新疗法宠物先受益 // 221

广阔前景是否很遥远？ // 224

医药拓展需要好的土壤 // 226

一佳对话中国癌症专家 孙劲文 // 228

一佳对话兽医行业医师 吴保桐 // 232

第十一章

GeriJoy

——银色创业梦 // 235

外婆，我想你 // 237

让老人也成为智能科技革新的受益者 // 239

有技术只是创业的开始 // 241

看准电子护工是未来趋势 // 243

中国老人问题是否也可以电子化解决？ // 246

一佳对话行业专家 谭璇 // 249

一佳对话健康行业从业人员 贾丽华 // 252

第十一章

AdhereTech

——条件是要自己创造的 // 255

健康智能化的到来 // 257

创业者：如果知道哪里有资源，你可以一无所有 // 259

一行有一行的玩法 // 262

发掘想象不到的资源 // 263

一佳对话行业专家 潘逸航 // 266

第十二章

3D 打印

——让创造成为普通人的游戏 // 269

3D打印：第三次工业革命？ // 271

革新前的序曲 // 273

维秘秀上的 3D打印翅膀 // 275

立志成为 3D打印狂潮的第一人 // 277

一佳对话创业者 苏麒 // 281

后 记 // 283

第一章

Coursera

——一个关于梦想的创业故事