

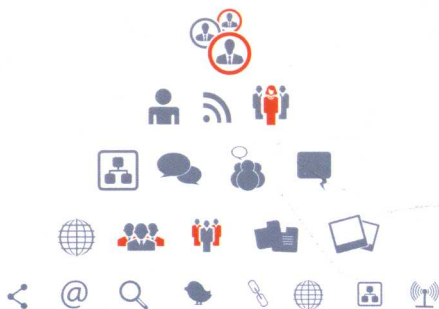
Internet
Entrepreneurship



互联网创业

“互联网+”时代的
创业方法论

医创社◎著



互联网时代，如何零起点，干成自己的一番事业？

如何把自己打造成有价值的人？

如何练就自己洞察商机的眼光和嗅觉？

如何建立自己高质量的人脉圈子？

如何建立自己的跨界思维？

如何学会积累资源、运营资源？

**开启“大众创业、万众创新”新时代
为“创客”“威客”“微商”提供精益创业实战指导**



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

“互联网+”
行业落地系列

Internet
Entrepreneurship



互联网创业

“互联网+”时代的
创业方法论

医创社◎著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网创业： “互联网+” 时代的创业方法论 / 医
创社著. — 北京：人民邮电出版社，2015. 11
（“互联网+” 行业落地系列）
ISBN 978-7-115-40463-3

I. ①互… II. ①医… 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224280号

内 容 提 要

本书对创业方向的选择、顶层设计和商业模式的制定、产品价值的挖掘等互联网创业会遇到的问题进行了详细的阐述。此外，就创客、威客、微商等备受关注的互联网创业新领域，本书也分别进行了探索。创业之路从来就不是一条平坦大道，希望本书能够给互联网相关领域的创业者和从业者些许指引和启发。适合各类企业营销经理、网络推广经理、企业营销总监、网络运营总监、各类电商运营经理，以及从事传统企业、近期想开展电商业务的大中小企业 CEO 及高管，对移动互联网感兴趣的读者、小型创业者阅读和学习。

-
- ◆ 著 医创社
责任编辑 赵娟
责任印制 彭志环
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：18.5 2015 年 11 月第 1 版
字数：231 千字 2015 年 11 月河北第 1 次印刷
-

定价：45.00 元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第 0021 号

根据我国的基本国情，一项产业如果被提升到政府议程的高度，那么也就意味着该项产业将迎来一个快速发展的时期。

2015年3月5日的两会上，李克强总理在政府工作报告中8次提到“互联网”三个字，具体语言背景包括“推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合”“促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展”等。另外，“互联网+”“创客”等词也首次出现在政府工作报告中。

不仅“互联网”成为了2015年政府工作报告的新看点，李克强总理还多次邀请国内的互联网企业家召开座谈会，并对互联网企业进行实地考察。在2015年1月4日，考察深圳柴火创客空间时，李克强总理评价道：“创客充分展示了大众创业、万众创新的活力。这种活力和创造，将会成为中国经济未来增长的不熄引擎。”

近几年，互联网在中国的发展趋势本就十分迅猛，被提升到政府议程的高度以后，互联网相关领域愈发炙手可热，尤其“互联网+”行动计划的提出仿佛预示着任何产业形态只要与互联网挂钩都能够获得生机。

在“互联网+”一词大火之后，与互联网相关的创业者更是蠢蠢欲动，互联

网仿佛一座堆满金子的宝山，到处都是疯狂的淘金者。

作为一个对国内外互联网产业有过比较深入研究的从业者，我不得不给这些近乎狂热的创业者“泼一点冷水”。虽然互联网来势汹汹，但其并不是中国商业历史上的第一个浪潮。只不过以往的经验都会告诉大家：虽然不乏光鲜显示于众人之前的成功者，但为数更多的是被成功者踩在脚下的失败者。互联网界的竞争尤其惨烈。

作为互联网相关领域的创业者，在你背起创业行囊的那一刻起，也就意味着你将要面临四道坎。

（1）第一道坎：创业方向的选择

随着政府扶持力度不断增强、互联网消费群体日益壮大、核心城市的互联网创业氛围逐渐浓厚以及电子商务平台的迅猛发展，互联网创业的要素已经日益完善。不过，由于互联网充满了诸多不确定性，创业者在获得更多机遇的同时也容易面临更多挑战。因此，选对创业方向就至关重要。

2014年3月，三个年轻人辞掉年薪十几万元的工作，合伙创立了以售卖半成品净菜为主的O2O企业“青年菜君”；由于青年菜君对食物的态度精益求精，而且半成品净菜价格也很亲民，开业3个月就有了稳定的订单。

别具一格的创业方向很快受到了资本市场的青睐，2014年5月，青年菜君在首轮融资中获得了创业工厂麦刚百万的天使投资；8月，青年菜君又拿到来自梅花天使创始合伙人吴世春与九合创投创始合伙人王啸的千万元级A轮投资。

（2）第二道坎：商业模式的制定

互联网自进入我国以来，其发展势头就十分迅猛，不仅给众多传统行业注

入了新的生命力，而且催生了一批规模可观的互联网公司。这些互联网公司之所以能够取得令人瞩目的骄人业绩，主要源于其成功的商业模式的推动。

网易、新浪、搜狐等门户网站上聚集了各种各样的信息，就像是一个个信息超市，这些信息超市以赔钱赚吆喝的方式起步，积累了一定用户之后开始依靠广告收入实现价值变现，之后又依靠短信等增值业务实现了可持续的盈利，到这个时候，各网站都已经完成了原始资本和用户的累积，商业模式开始逐渐分化。

网易转向网游行业，凭借《大话西游》《魔兽世界》等经典游戏跻身全球游戏公司前七；新浪仍选择了依靠广告收入盈利的商业模式；搜狐则是广告、无线增值、网游、搜索齐头并进，盈利模式更为均衡。

（3）第三道坎：用户需求的转化

任何行业的产品和服务都应该以用户为中心，从用户的需求出发，但与传统行业相比，互联网相关行业又有所不同。如果说传统行业是追着用户推销自己的话，那么互联网行业则是努力塑造自己，让用户主动选择。

互联网大大降低了渠道的价值，而使得产品的价值更加突出，最典型的代表是微信。由于顺从了中国社会差序交往和熟人社会的特征，微信刚刚推出就获得了大量用户的青睐，而且用户黏性极强，成为当下中国网民主要的社交手段之一。

除了找准用户的需求外，需求的实现方式也同样重要。互联网产品如果能够在合适的应用场景中让用户获得良好的使用体验，那么用户的黏性也会大大提升。

2014年7月，小米推出了一款手环，其功能包括记录运动情况和热量消耗、唤醒闹钟、解锁手机等诸多功能，而且售价仅为79元。

小米手环的问世虽然为智能硬件市场带来了不小的震动，但却未从根本上解决产品应用场景的问题。一款产品能否得到认可，关键是要与用户的需求形成某种默契，在不同场景下用户都可以顺势打开应用不加任何思考，长此以往用户便会形成依赖性。

除此之外，产品能否给用户一个惊喜也是很重要的，即出现一些超出用户期望的亮点。因此，要想稳定扩大用户群，仅仅依靠价格便宜恐怕是行不通的。

（4）第四道坎：竞争优势的获得

互联网相关行业的公司虽然更容易获得快速的增长，但也极有可能被瞬间淘汰，尤其是在同质化竞争越来越严重的大环境下，要建立自己的竞争优势并非易事。

以我的经验来说，互联网创业者遵循如下三大法则，有利于竞争优势的获得。

★法则一：敢为人先

相比其他行业，互联网相关行业更以速度制胜。因此，作为一家创业公司，最好能够率先进入一个互联网品类，获得先发优势。例如，新浪公司率先推出微博后，网易和腾讯等后来者便只能望其项背了。

★法则二：成为第一

当一种新的产品或服务出现并获得不错的市场反应时，市场上便容易出现大量模仿者和跟随者，同质化竞争加剧。任何企业都难以阻挡这些竞争者的出

现，为了保证自己的竞争优势，就应该成为同类产品或服务中的NO.1。而要成为第一，就应该为产品注入新鲜血液，为用户带来更好的体验，打造自己的品牌效应。

★法则三：打造唯一

从1994年互联网进入中国，20多年的互联网实践已经说明了一个道理：在一个品类当中，成功者只有一个。

作为一家互联网创业公司，即使赢在了起跑线上，并暂时成为了同品类中的第一，也不能保证竞争优势会一直存在。因为，在巨大的诱惑下，竞争者仍然会前赴后继地出现，因此应努力成为该领域的唯一。例如，通过获得关键资源纵深发展的方式，获得核心能力，让其他竞争者难以抗衡。

.....

本书就以上面提到的四道坎为切入点，对创业方向的选择、顶层设计、商业模式的制定、产品价值的挖掘等互联网创业会遇到的问题进行了详细阐述。此外，就创客、威客、微商等备受关注的互联网创业新领域，本书也分别进行了探索。

创业之路从来就不是一条平坦大道，希望本书能够给互联网相关领域的创业者和从业者些许指引和启发。

Part 1 站在“互联网+”的风口上：你的创业机会在哪里 /1

- ◎大众创业、万众创新：新常态下的经济增长新引擎 /2
- ◎互联网创业 3.0 时代：微时代人人都能玩的掘金新模式 /11
- ◎教训 VS 启示：互联网创业必须避免的八大误区（上） /17
- ◎教训 VS 启示：互联网创业必须避免的八大误区（下） /23
- ◎决战 2015：互联网创业者必须把握的五大方向 + 八大蓝海 /30

Part 2 创客革命：从“创意”走向“创业”，让梦想“造”进现实 /39

- ◎创客崛起：创新 2.0 时代，一场由创意引发的创业革命 /40
- ◎从中国制造到中国创造：李克强总理缘何为创客点赞 /48
- ◎创客运动 VS 去中心化：用户需求 + 长尾产品 + 灵活制造 /53
- ◎创客 2.0：“互联网 + 工业转基因”，引领智能工业新时代 /58
- ◎创客空间：构建创新创业生态系统，让创意释放强大能量 /65

Part 3 顶层设计 VS 商业模式：模式决定未来，挖掘新的商业利润区 /71

- ◎模式 VS 利润：揭秘互联网企业四大主流商业模式 /72
- ◎诊断 VS 创新：如何衡量和检验商业模式是否成功 /80
- ◎颠覆 VS 变革：如何构建移动互联网时代的商业模式 /88
- ◎互联网思维 VS 商业模式：小米估值 450 亿美元的商业秘密 /93

Part 4 站在移动互联网风口上的“猪”：探索后 PC 时代的创业路径 /99

- ◎强者生存法则：后 PC 时代，创业者如何顺势而为 /100
- ◎智能硬件创业：如何打造一款优秀的智能硬件产品 /105
- ◎移动互联网 +O2O 创业：创业者如何在巨头夹缝中生存 /112
- ◎春雨医生：移动互联网时代，颠覆传统医疗模式的“拓荒者” /121

Part 5 融资 VS 梦想：创业者如何让自己的企业实现资本嬗变 /129

- ◎融资 VS 风投：风险投资机构青睐怎样的新创公司 /130
- ◎荔枝 FM：移动电台是如何获得 2000 万美元融资的 /137
- ◎一个资深投资者的忠告：创业者需要具备怎样的品质 /144

◎众筹融资 VS 创业项目：如何在众筹平台上融到 100 万美元 /149

Part 6 挖掘产品的价值之美，用成功的产品证明自己的创造力 /155

◎互联网产品经理的核心能力：目标用户需求转化 /156

◎互联网产品运营的思路：新产品如何吸引和留住用户 /162

◎从 0 到 1：未来互联网产品的诞生、发展、演变和创新（上） /169

◎从 0 到 1：未来互联网产品的诞生、发展、演变和创新（中） /176

◎从 0 到 1：未来互联网产品的诞生、发展、演变和创新（下） /181

Part 7 威客创业：互联网经济时代，智慧与创意蕴含的商业价值 /187

◎威客的诞生与发展：引领互联网商业模式创新 /188

◎威客的商业价值：非实物产品交易的“淘宝商城” /198

◎构建创意产业集聚平台，让创意与市场无缝对接 /204

◎创意经济时代，大学生如何在威客平台上创业 /209

Part 8 微商创业：社群粉丝经济时代的商业化思维和终极生产力 /217

◎微商赢天下：2015 年微商将呈现怎样的生态和趋势 /218

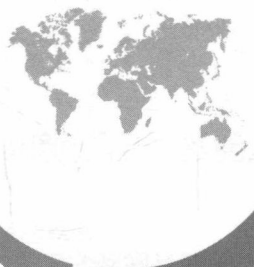
◎微商创业 VS 信任经济：如何与顾客建立强信任关系 /223

◎微营销：粉丝经济时代，创业者如何做好微信营销 /229

◎微品牌：定位、货源、销售网络……微商的品牌化路径 /235

附：致互联网创业者的一封信：创业难，勿忘初心，且行且珍惜 /241

Part 1



你的创业机会在哪里

站在「互联网+」的
风口上！



大众创业、万众创新：新常态下的经济增长新引擎

近年来，随着互联网的普及、移动互联网的迅猛发展，以及资本市场热钱不断涌入，互联网创业逐渐成为中国经济发展和促进就业的新增长点。

那么，互联网创业的优势有哪些呢？互联网创业带来的问题又体现在哪些方面？而对于这种新兴的创业模式，政府又该如何趋利避害、创造更多的就业岗位，从而让互联网创业成为新常态下的经济增长新引擎？这些都是值得我们深思的问题。

互联网创业优势突出（图 1-1）

（1）初创资本要求相对较少

与传统企业相比，互联网创业的门槛是比较低的，无论是创业成本，还是场地、人员，都没有十分严格的要求。

创业成本方面，与传统企业动辄几万元、几十万元乃至几百万元的投入比

起来，互联网创业的费用可谓是极其低廉，例如在网上开店，其所需成本再加上上一年的日常维护甚至只需要两到三千元；场地更是没有限制，有时一台电脑、一根网线、虚拟主机、一个人、一间屋就足够了。

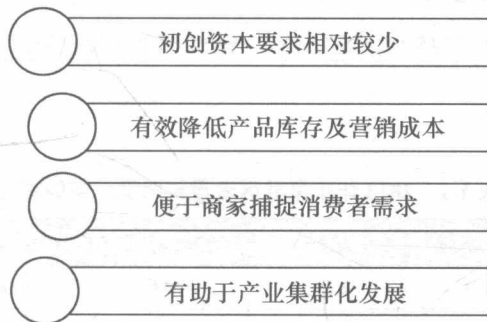


图 1-1 互联网创业的 4 大优势

而传统创业中比较看重的人才问题，在互联网创业中也并非难事，因为对人才的要求同样不很复杂。仍然以网上开店为例，创业之初的网店运营可能只需要一个人就够了，就算加上商品运输也不需要再添加人手。

综上所述，互联网创业对初创的资本要求比传统企业来说要低得多。

(2) 有效降低产品库存及营销成本

电子商务企业紧跟时代潮流，采用创新的营销方式与模式，在有效降低产品库存以及营销成本方面有着极大的优势。在营销方式上，定制、团购、预售都能够通过网络进行，然后再根据网络上得来的数据进行“按需生产”，这种“以销定产”的模式自然可以降低产品库存。2013年，通过此种模式，单单在淘宝网站，就形成了 3500 多万笔的订单。

这种有效降低产品库存以及营销成本的模式有许多成功的案例，小米手机就是其中比较典型的一例，如表 1-1 所示。首先，按需定制，这样就奠定了产品零库存的基础。小米通过在网络上形成的订单，按照所需量来采购零部件，然后再将之组装，定制成成品手机。其次，小米采取了社会媒体化营销，这样其营销成本就被降到了最低甚至为零。第三，则是降低销售成本，其方法是开设网店。

表 1-1 2013 年小米社区流量与同类厂商的对比

	日发帖量	总帖	总用户数	alexa	上线日期
小米社区	25万	1.3亿	970万	3000	2011年8月
魅族社区	2万	未公布	400万	4699	2006年
OPPO社区	2万	800万	未公布	10万	2005年
华为花粉社区	约3000	未公布	16万	11000	2011年9月
联想乐社区	2000	71万	47万	41949	2011年7月
步步高社区	1.8万	1208万	580万	20600	2008年3月

资料来源：新浪财经

(3) 便于商家捕捉消费者需求

电子商务是互联网创业赖以生存的平台，有着传统企业依托的平台所不具备的优势，在记录消费者的数据方面尤为突出。在调查消费者需求的方式上，一直使用的传统方式多为调查问卷、寻访调查，这样的方式既耗费极大的人力，又耗费大量的时间，效率比较低。而电子商务则不然，其通过会员数据以及用户的搜索记录，能够更为便捷、准确地捕捉到消费者的需求。

通过电子商务这一平台迅速地分析消费者数据并据此抢占商机，同样有许多优秀案例，最为著名的则是阿里巴巴。

用户的搜索记录能够体现出其需求的倾向，统计此方面的关键词，就能掌握大部分用户的需求方向。阿里巴巴就通过这一方式掌握了大部分用户的需求意向，并根据此意向向用户推荐其所需商品，使之可以在最短的时间里找到最喜欢的商品。由此，阿里巴巴构建了一个非常庞大的用户群体。

.....

(4) 有助于产业集群化发展

在互联网带来的便捷下，企业在获取信息方面就变得极为快速，于是中间渠道受到压缩，开拓国内外市场的成本降低，市场空间也得到了极大扩展。

电子商务平台可以进行信息共享，通过这一功能，市场供应链的整体运作效率就得到了提高，“采购—设计—制造—零售—消费”整个流程能够快速运转，交易成本得到大幅度降低。由此，互联网创业的优势得到了体现，在运作过程中整合了供应链，使各产业得到集聚，产业中的不同环节也增加了联系，有助于产业集群化发展。

.....

目前，通过电子商务平台得到产业集聚的产业涉及各个领域。据统计，到2014年3月，已有250多条产业带加入了阿里巴巴与慧聪等电子商务平台，如南通家纺这样的产业集聚都包括在内。

以浙江余杭家纺产业为例，通过电子商务平台，各个地区的家纺产业链的资源得到了整合，信息互通的便利使得各商家能够进行有效合作，家纺产业的O2O模式得到了实现，既在成本上做到了节省，又在效率上获得了提升。

.....