

New Map of Millionaire Messenger

达人创业 新地图

轻松读大师项目部 编

从顾客口袋
拿钱创业

像富翁一样
思考

达人
致富学

100 美元
创业

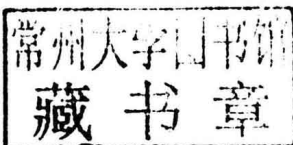
中国盲文出版社



商业新闻出版公司和轻松读文化事业有限公司提供内容支持

达人创业 新地图

轻松读大师项目部 编



中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

达人创业新地图 (大字版) / 轻松读大师项目部编. —北京: 中国盲文出版社, 2017. 6

ISBN 978—7—5002—7953—2

I. ①达… II. ①轻… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 147102 号

本书由轻松读文化事业有限公司授权出版

达人创业新地图

编 者: 轻松读大师项目部

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市西城区太平街甲 6 号

邮政编码: 100050

印 刷: 北京汇林印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 72 千字

印 张: 12

版 次: 2017 年 6 月第 1 版 2017 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978—7—5002—7953—2/F·168

定 价: 40.00 元

销售热线: (010) 83190289 83190292 83190297

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

出版前言

数字文明为我们求知问道、拓展格局带来空前便利，同时也使我们深受信息过剩、知识爆炸的困扰。面对海量信息，闭目塞听、望洋兴叹固非良策，不分主次、照单全收更无可能。时代快速变化，竞争不断升级，要想克服本领恐慌，防止无知而盲、少知而迷，需尽可能将主流社会的最新智力成果内化于心、外化于行，如此才能更好地顺应时代，提高成功概率。为使读者精准快速地把握分散在万千书卷中的新理念、新策略、新创意、新方法，我们组织编写了这套《好书精读丛书》。

这套书旨在帮助读者提高阅读质量和效率。我们依托海内外相关知识服务机构十多年的持续积累，博观约取，从经济管理、创业创新、投资理财、营销创意、人际沟通、名企分析等方面选

取数百种与时俱进又经世致用的好书分类整合，凝练出版。它们或传播现代经管新知，或讲授实用营销技巧，或聚焦创新创业，或分析成功者要素组合，真知云集，灼见荟萃。期待这些凝聚着当代经济社会管理创新创意亮点的好书，能为提升您的学识见解和能力建设提供优质有效便捷的阅读资源。

聚焦对最新知识的深度加工和闪光点提炼是这套书的突出特点。每本书集中解读4种主题相关的代表性好书，以“要点整理”“5分钟摘要”“主题看板”“关键词解读”“轻松读大师”等栏目精炼呈现各书核心观点，崇真尚实，化繁为简，您可利用各种碎片化时间在赏心悦目中取其精髓。常读常新，明辨笃行，您一定会悟得更深更透，做得更好更快。

好书不厌百回读，熟读深思子自知。作为精准知识服务的一次尝试，我们期待能帮您开启高效率的阅读。让我们一起成长和超越！



目 录

从顾客口袋拿钱创业	1
-----------------	---

如果你的下一个新创事业需要现金——不论是在现有公司还是在你自己的车库内孵化，我建议你花时间花在顾客和业务上，而不是花在资金募集上。一旦你得到顾客支持，更多资金就可能自动进来。



像富翁一样思考 49

跟着钱走的终极大奖是得到只做自己喜欢做的事的稀罕特权。跟着钱走的模式，包括寻求股权、赚最多的钱、复制成功模式、结交朋友、达成交易和寻求协助，可以产生不可思议的个人创意自由。



100 美元创业	93
----------------	----

找出人们想要什么，并找出方法提供给他们。培养一群忠诚粉丝与顾客，让他们焦急地等待你的新产品。只要新产品一上市，他们便会马上冲去购买。这是营销的新方法，也是更好的方法。



达人致富学 139

我们的工作让其他人的生活变得更美好。我们的圈子最富有创意、智慧和爱心。如果有人能找出哪个行业比我们更能帮助别人，让人拥有充实、富有、快乐、有意义的人生，我很乐意接受挑战。

从顾客口袋拿钱创业

The Customer-Funded Business

Start, Finance, or Grow Your Company
with Your Customers' Cash

·❁❁ 作者简介 ❁❁·

约翰·马林斯 (John Mullins)，伦敦商学院营销及企业经营管理副教授。已成功创办三家企业（其中一家已上市），并为各类组织提供咨询。除在期刊上发表多篇论文外，还著有《新事业的实地测试》（创投评估权威教材）和《事业构想模拟考》（《商业周刊》2009 年度最佳图书之一，与创投家兰迪·科米萨尔合著）等书。毕业于美国明尼苏达大学、斯坦福大学及理海大学。

本文编译：黄玩

·❧· 目 录 ·❧·

主 题 看 板	让顾客出钱挺你/5
轻松读大师	一 顾客出资的优点/8
	二 中介模式/13
	三 预付款模式/19
	四 订阅模式/25
	五 限量、限时抢购模式/31
	六 服务转产品模式/37
	七 现在就做/43

让顾客出钱挺你

募集创业基金本来就是一件苦差事。美国每年有 500 万件创投方案，其中只有大约 1500 件得到创投者的资助，另外还有 5 万件则是从天使创投网或其他募资渠道得到资助。你是否想过，还有一个更重要的金主你还没开口问，那就是你的顾客。

全球零售业巨擘沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说：“我们都是为顾客工作。你也许会觉得是在为上司工作，但事实上他也和你一样。在我们的组织之外还有一个大老板，那就是顾客。”

同样，许多人也常把“顾客是我们的衣食父母”挂在嘴边。既然如此，为何不再往前想一步，也许你可以从一开始创业，产品都还没出来之前，就向他们开口要钱——听起来虽然大胆狂



妄但却很现实。与其四处找投资人说服他们相信你的构想，不如一开始就向最需要你产品的顾客寻求资助。

顾客才是你最尊贵的金主

创业家一般梦想的剧本是先有一个绝佳构想，再撰写一份创业计划，然后开始到处募集创投资金，接着顺利致富。这是个不错的想法，但是得到资金的几率却没有想象的那么高。更好的做法是完全不要理会创投资金，转而让你的未来顾客资助你的新事业。

如果你能找到足够多的顾客，而且他们愿意为你的方案支付相当的金额（理想的状况是事先付款），那么你就不用到其他地方募集资金。伦敦商学院营销及企业经营副教授约翰·马林斯，有鉴于一般创业者始终聚焦于如何寻求创投资金的现实，提出让顾客出资的五种经营模式，提醒创业者还有别的选择。



让顾客出资的五种经营模式

这五种经营模式早就存在，并非马林斯凭空捏造。它包括最为人熟知的中介、预付款、订阅、限量、限时抢购和服务转产品的模式。

这些模式在过去都有成功案例可循。在网络发达的今天，人们可以更快速、更方便地建立适合自己的模式。重点在于你如何向顾客开口，让他们心甘情愿地先帮你付员工薪水、缴纳房租水电并支付材料费用，然后再收到满意的产品或服务。当然，你也可以用其他方式让他们变成你的融资对象。

如果你仍为筹措资金而烦恼，那么请你放下原本打算向投资人提出的无聊演示，仔细看看这五种模式中是否有适合你的，然后再勇敢地向最在乎你产品成败的顾客提出你的请求。如果你的产品能够让他们有所期待，他们又怎会让你的希望落空呢？

一 顾客出资的优点

募集资金一直都是件苦差事，因为你关注的焦点是投资人而不是你的顾客。创立、筹资，然后壮大自己事业的更好方法是运用顾客的现金，而不是投资人的钱。

让顾客资助你的事业有以下几个优点：

(1) 你必须专注于创造足以让你的顾客愿意付钱的东西。你不必为迎合投资者的喜好和怪癖而分心，因为你事业的未来取决于顾客而不是投资人。

(2) 你的成功与顾客的利益融为一体。顾客希望你随时为产品提供服务。让顾客和你站在一起并且推动你前进是很棒的事。

(3) 当你用顾客的现金开创自己的事业时，你会被逼着去想办法省钱。虽然这听起来很怪，