

ONE SIMPLE IDEA 创意变现

Turn Your Dreams into a Licensing Goldmine
While Letting Others Do the Work

如何让你的简单创意
价值百万

[美] 斯蒂芬·基——著
(Stephen Key)

陈 圣——译



创意变现

如何让你的简单创意
价值百万

[美] 斯蒂芬·基——著
(Stephen Key)

陈 圣——译



ONE SIMPLE
IDEA

Turn Your Dreams
into a Licensing Goldmine
While Letting Others Do the Work

中国人民大学出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

创意变现/ (美) 斯蒂芬·基著; 陈圣译. —北京: 中国人民大学出版社, 2018.9

ISBN 978-7-300-25962-8

I. ①创… II. ①斯… ②陈… III. ①创意-通俗读物 IV. ①J0-02

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 162033 号

创意变现

——如何让你的简单创意价值百万

[美] 斯蒂芬·基 著

陈 圣 译

Chuangyi Bianxian

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号 邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京联兴盛业印刷股份有限公司

规 格 148mm×210mm 32 开本 版 次 2018 年 9 月第 1 版

印 张 10.5 插页 2 印 次 2018 年 9 月第 1 次印刷

字 数 210 000 定 价 55.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

序言
范瑞斯效应

我讲授“将创意变现的 10 个步骤”这门课程可以追溯到 2003 年。后来一个打扮得不像学生的人开始在我的课上露面。他从头到脚都穿着紧身的衣裤，手里还拎着摩托车头盔。在别人都坐定很久以后才姗姗而来，扫视教室找个满意的座位坐下，集中精神听课。坐好后，他会偏过头专注地看着站在教室前面讲课的我或我的搭档安德鲁·克劳斯 (Andrew Krauss)。我有种感觉，他吸收着我们所分享的每一

个故事、数据和策略，并在头脑中翻来覆去地思索这些内容。

下课后，学生们会恭敬地围上来搭话，热切地提问。但是他——蒂姆·范瑞斯（Tim Ferriss）不会在闲聊上浪费哪怕一点时间。

“我们去喝杯金汤力吧，”他直接提议，“我需要了解更多的内容。”

起初我总是谢绝他的邀请，但是他很坚持。他想知道我是如何成为老板并让成千上万不认识的人为我打工的。最后，我还是和他喝了几次酒，部分原因是想让他闭嘴，别那么缠人。范瑞斯是我见过的最坚持不懈的人。他反复询问我所做的工作，以及如何将我的经验应用于他自己的生意。范瑞斯很早就开发了一种名叫 Brain Quicken 的膳食补充剂，并和其他企业家一样成立了公司进行生产和销售。现在，他想按照我的做法来做：将创意授权给别人来生产和推广，而他只需要轻松地收取版税。

最后，范瑞斯开始了环球旅行，只偶尔打电话来询问如何将他的公司从一台耗费光阴的机器变成一台听话的收入能动机。2005 年的某一天，他从阿根廷打来电话，告诉我他正在写一本书，想请我帮忙看一下当时已经写完的部分。那时，他正在阿根廷学习跳探戈。

范瑞斯的书最终命名为《一周工作 4 小时》（*The 4-Hour Workweek*），出版后该书很快登上了《纽约时报》（*New York Times*）热销榜的榜首。范瑞斯从我的课上学到的知识，帮助他构建了该书的基本理念。在该书里，他首次提出了“生活方式设

计” (lifestyle design) 这个说法，把我描述成“安静的亚文化下‘新富’人群的一员”。新富人群是指那些逃离了你死我活的竞争，并且找到方法过上自己想要生活的人。

我的教学原本是作为一个副业开始的，但是范瑞斯的书出版后大批学生蜂拥而至，报名想要上课。一天下班回到家，我对妻子贾尼斯 (Janice) 说：“我们得开始认真对待授课这件事了。”

多亏了我现在称作“范瑞斯效应”的一系列事情，学生人数一直在增加。学生来自 30 多个国家，包括澳大利亚、玻利维亚、哥斯达黎加、智利、挪威、冰岛、新加坡和加拿大等。我上课讲到的策略对任何地方的任何人都能发挥作用。

学生们很想了解《一周工作 4 小时》中没有提到的知识，而这正好是我课上讲的内容，也是本书想要传达的信息。在过去 30 年里，我通过“租借”我的创意给各大公司，定义了自己的生活方式。我做的事情和做事的方法很简单，尽管有时还是会遇到困难。然而，相比过去，现在做起这些事来要容易一些，这得益于当下“开放式创新”的大环境。无论教育水平和背景如何，每个人都可以受益于此。

生活中让我满怀热情的事物有很多，其中一项是把我的创业路线图教给别人，引导他们跳入“创新流”，做自己的老板。我把教学内容浓缩成本书的 20 个章节。不管是想从我这里学到创业路线图，还是想找出自己的出路，我相信更多的人会在将来以

这种方式设计他们的人生。

最初范瑞斯找到我是来寻求帮助的，不过最终他的成功回馈了我对他的帮助。

范瑞斯，下次你回到市里，我要请你喝一杯。

前言

我清楚地记得这通电话，就好像它发生在昨天一样。麦格劳-希尔教育出版社（McGraw-Hill Education）旧金山办事处的编辑打来电话，询问我是否愿意写本书。他们发现了我在网上的培训业务，认为该培训项目有不断增长的观众。

我激动得几乎语无伦次。那时，我在教人们如何把他们的创意产品通过授权 10 年以上的方式投放市场。麦格劳-希尔教育出版社想要我将一年期课程的内容写成 10 个简单的步骤。安德

鲁和我绞尽了脑汁。我们真的要以一本精装书的价格给出所有内容吗？

我记得那时从可信任的来源听到的意见是：如果你真有很好的内容，拿来与世界人民分享，人们就会跟随你。我征求了范瑞斯的意见。他是我以前的学生，也是畅销书《一周工作 4 小时》的作者。他唯一的建议是：“如果你要写一本书，就把它当成最后一本书来写。不要有任何保留。”范瑞斯，我要再一次感谢你正确的建议。

我把所知道的一切一股脑儿地倒入本书的第 1 版《一个简单的想法：把你的梦想变成发放授权的金矿，让别人为你打工》(One Simple Idea: Turn Your Dreams into a Licensing Goldmine While Letting Others Do the Work) 里。有些东西貌似发挥了作用。2011 年第 1 版出版以来，该书已经被翻译成 5 国语言，在亚马逊上一直保持在排行榜前列的位置。

但是，给我带来最多快乐的是收到读者的来信，告知我通过阅读这本书，他们已经将创意授权出去。他们并没有为昂贵的专利支付任何费用。有时，他们甚至没有制作样本。他们依赖本书列出的 10 个简单步骤，将授权这件事做好了。他们和我都知道这是可行的。

为什么要有这本修订版呢？

我想兴奋地告诉大家，在最近 4 年中，事情发生了很大的变化。具有创造力的人通过他们的创意获利的机会比以往任何时候都要多，因为开放式创新变得更受欢迎了。世界各地的公司都渴

望得到你的创意！这个修订版在讲述授权你的创意方面，涵盖了新的细节和更高程度的特异性。我要展示给你们最新最前沿的策略。我的学生们正在用这些策略进行他们的授权交易，所以更多的人可以以本书为指南来授权你们的创意。比如，本书包括我的学生们正在应用的那些接洽潜在被授权者的策略，例如视频说明书（video sell sheet）。本书将详细地说明如何通过参加贸易展，以廉价的方式踏入被授权者的大门。本书将教你如何与自由职业者共事，用 3D 计算机制图法把你的创意具象化。本书还将解释新的专利规则对你来说意味着什么，以及如何从商业的角度有效利用知识产权，并进一步阐释如何通过协商来获得双赢的结果。与时俱进从来没有像现在这样简单。看看其他具有创造力的人在做什么，你会从中得到启发，并且为你的创意找一个好去处。

对于赖以生存的事情，我总是特别兴奋。造成这一反应的大部分原因是本书所收获的反馈。我想要分享这一过程中我所知道的任何一个细节。这样，你也能轻松地让世界各大公司为你工作，而不是你为他们工作。我之前也没有想到这种授权式的生活方式会得到这么多人的共鸣。但话说回来，为什么不能呢？

引言
一个简单的点子，
实现我梦想的生活

大家好，我叫斯蒂芬·基，是个成功的企业家和授权专家。我没有工程学学位，也没有营销或者商业方面的学位。我没有自己的大公司，也不给大公司打工。事实上，各类公司为我工作，帮我实现我的产品理念，而我只用坐收版税，创造新的产品理念，和妻子及三个孩子享受我们梦寐以求的生活。我写这本书的目的是想告诉你，你也可以做同样的事，有同样的收获。

在告诉你如何实现自己的想法之前，我要先跟你说说我的情况……因为我感觉我们的情况十分相似。我从小就梦想长大后成为一名企业家，可又不愿意花好几年时间去大学学习如何创业和经营企业。经营企业过程中要管理员工、开销和债务，还要处理日常琐事和各种令人头疼的问题，我不想面对这些。我不想像多数老板和职业经理人那样为了工作而生活。恰恰相反，我工作是为了更好地生活。最重要的是，我喜欢创造。我要过得开心！要周游世界！要和家人在一起！要享受生活！

三十多年来，我一直这么过。我真希望有人在我刚走上这条路时就告诉我游戏的秘诀。这些秘诀正是我打算在这本书里告诉你们的。

我刚开始涉足做企业，是在加利福尼亚州的各类艺术展和各地的展销会上展示手工制作的软雕塑设计产品。这一做法让我在产品设计方面得到了第一个大教训，那就是当房租到期并且生计无以维系，同时花费几个小时制作的产品又卖不出去时，你得快速转变方向做些别的。

不久之后，我自学制作新式样，并为类似达金公司（Dakin）这样的世界上最大的毛绒玩具公司提供自由兼职服务。然后，我在一家新创立的公司得到了第一份真正的工作，就是那种定期拿工资的活。那家公司叫奇迹世界（Worlds of Wonder, WOW）。我本以为白天在奇迹世界工作，晚上做些自由职业的活，可以挣双倍的钱。结果却发现在监督产品生产方面花的时间，远远多于投入在产品设计上的时间。而且，作为奇迹世界设计团队的负责人，

我还要参与设计（不是创造，而是设计和生产）几款大热玩具，其中包括世界上第一个能发声的泰迪熊卢克斯宾（Teddy Ruxpin），以及 1986 年销量最高的激光枪玩具 Lazer Tag。不过，看着这些新冒出来的产品创意我心里都会想，我可以做得更好！

两年后，我离开奇迹世界，开始创立自己的玩具设计、生产和授权公司。刚开始的一段时间，为了赚取房租，我仍然作为自由职业者，接一些为玩具生产商做设计的活。这些生产商中包括迪士尼、Applause、达金公司和奇迹世界。之后，我开始仅关注设计和授权自己的创意。

我已在玩具、饮料、音乐、新奇事物和制药等行业授权了 20 多项产品创意。著名篮球运动员迈克尔·乔丹和知名演员亚历克斯·特里贝克（Alex Trebek）是我两个产品的代言人。我的那些创意产品加起来已经售出 5 亿多件，拥有几十亿美元的零售额。我为一档真人秀节目《美国发明家》（American Inventor）担任顾问，作为主要参演人员参加美国全国广播公司财经频道（CNBC）的节目《唐尼大创意》（The Big Idea with Donny Deutsch）。此外，我还受邀在美国专利及商标局（U. S. Patent and Trademark Office）、斯坦福大学、IDEO 设计公司（全球最顶尖的设计公司之一）演讲，向成千上万的人讲授我的“发明权”策略。

我的产品创意覆盖面很广，小到简单傻萌的，大到拯救生命的，不一而足。在我看来，好的创意是那些有销路的创意，不论它是朴素的还是简单的。我想到一个为情人节设计的带吸盘的飞

镖创意，飞镖上的小旗子写着“我被你迷住了”。这个创意在没有先期投资的情况下，给我带来了1万美元的预付收入。我设想将简单的灰色吉他拨片以新的色彩做成空白祝福板，或者将其做成骷髅头的形状，或者是佩斯里花纹形状等。我甚至为歌手泰勒·斯威夫特（Taylor Swift）特别制作了透镜式的拨片。这个简单的想法将售价25美分的拨片提高到了1美元，并且售出了2000万个。

在早期的创意中，我最喜欢的是一块小小的篮球篮板。我将它设计成一个展开双臂的篮球运动员。俄亥俄艺术公司（Ohio Art）买走了这个创意并且在第一年就卖出了100多万块迈尔克·乔丹篮板。我最成功的创意之一是名为斯宾信息（Spinformation）的旋转标签，它能为普通的瓶子标签增加75%的信息空间。这个标签的全球销量已经超过4亿份，获得超过15项嘉奖，其中包括爱迪生奖项（Edison Awards）系列中的一枚金牌和一枚铜牌。斯宾信息标签的最新运用出现在爱科迪制药公司（Accudial Pharmaceutical）销售的产品上。该标签帮助公司避免了国内3万起由于儿童过度服药或不足量服药所引起的争议。

不管哪天，我都会有6个新创意提供给不同的公司。我和我的学生们一样都还在不断创造中。

创造新的产品创意并将它们出租给各生产商的过程棒极了。这很有趣，让人兴奋。我从未对此感到厌烦，也从未有想法枯竭的时候。我从不需要由于为别人打工而惴惴不安。尽管从传统意义上看，我不能说自己善于打理钱财，但我也从不需要因为钱而

发愁。

我有很多朋友花很多时间，试图找到增加财富的办法。他们热衷于在市场上投资，想要避税。我完全不关心这些方面，因为为赚钱而赚钱的做法我不感兴趣。当股票市场崩盘时我不受波及，因为我不炒股；当经济萧条肆虐时我也不受影响。我的两个孩子上的是加利福尼亚大学伯克利分校，最小的那个也已经从俄勒冈大学毕业。我为他们支付所有的学杂费用，丝毫不感到吃力。

我们住在加利福尼亚州莫德斯托。那虽然是个可爱温馨的房子，但属于成批建造的住房，处于一个舒适但没有什么特色的地区。我们完全拥有它。虽然我们选择不过铺张浪费的生活，但是生活方式也不算是实用型。我们开的车是全额用现金支付的，或许是贵了点。这辆车主要用来接送孩子上学，这样说来确实不是那么实用。除此之外，去非洲的那一个月并不需要用车上下班，全家环美旅行的六个月中也用不到它。

两年前，我和妻子搬到了内华达州格伦布鲁克，这里是塔霍湖区最古老的居住地。我们很高兴在这里交到了好朋友。我和妻子常常沿着住宅区徒步几公里，中途眺望大湖，欣赏夕阳美景。当然，我可以在任何地方做我的工作。我很高兴地说，从家里的工作室望出去的风景是最美的。

有时，我仍然不能相信我做这份工作已经超过 30 年了，还以此过上了不错的生活。刚开始做这份工作并不容易，需要付出很多努力。我也由此学到了很多。我赚了很多钱，当然也失去

了一些东西。但是，我玩得很开心。

任何人都能做我所做到的事，包括你。正如先前所说的，我没有任何商业、营销或工程方面的背景。我有的只是创意。有些点子是好的，有些还过得去，有些则是差劲的。你的点子是大是小，这无关紧要。我们并不需要用它来改变世界。它不需要是有史以来最好的创意。你不需要辞去日常工作，转而去专做创造和创意授权。做好这件事只需要一个简单的点子，以及将这个点子变成产品的能力。这个产品必须是消费者想要的，有公司想代替你生产并推向市场。

我做这份创意工作很多年了，也教会了成千上万的人如何授权。现在，通过这本书我将和你分享这个奇妙而简单的策略，这样你也可以通过开发好的产品创意并将它们授权给企业，过上梦想的生活。

目录

第一部分
简单创意的魔力

1

如何过上梦想的生活

是不是真的那么简单? / 005

我的全新财务自由之路 / 010

欢迎来到开放式创新世界 / 015

2

开放式创新世界中的
美妙机会

全球涌动的开放式创新热潮 / 023

最先进入市场的是赢家 / 027