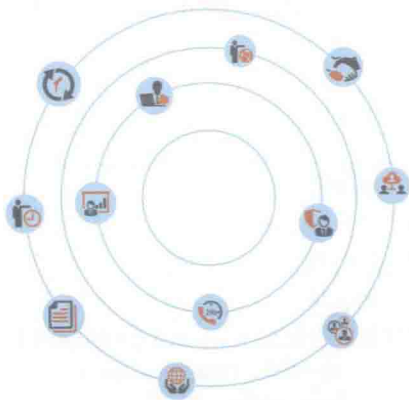




# 创客蓝海

丽睿客◎著 鸿涛◎主编



人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

创客蓝海 / 丽睿客著 ; 鸿涛主编. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2016. 10  
ISBN 978-7-115-43627-6

I. ①创… II. ①丽… ②鸿… III. ①创业—经验  
IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第221944号

## 内 容 提 要

本书带领读者走进最真实的创业场景,剖析创业案例面具下的庐山真面目。如果你是一位准创业者,本书也许是带你走上创业之路的指南针;如果你是一位创业者,本书也许会带你走出困境,给你带来一些灵感,帮你做出更好的决策。作者将自己的创业经验和成功心得分享给大家,让创业者少走弯路、少踩坑,多挖蓝海、多拓土,在竞争激烈的创业浪潮中脱颖而出。本书适合广大创业者和准创业者阅读。

---

◆ 著 丽睿客

主 编 鸿 涛

责任编辑 冯 欣

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>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 8

2016年10月第1版

字数: 122千字

2016年10月北京第1次印刷

---

定价: 49.00元

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

反盗版热线: (010)81055315

## 编委会

主编：鸿涛



编委会：



刘景松



谷欣



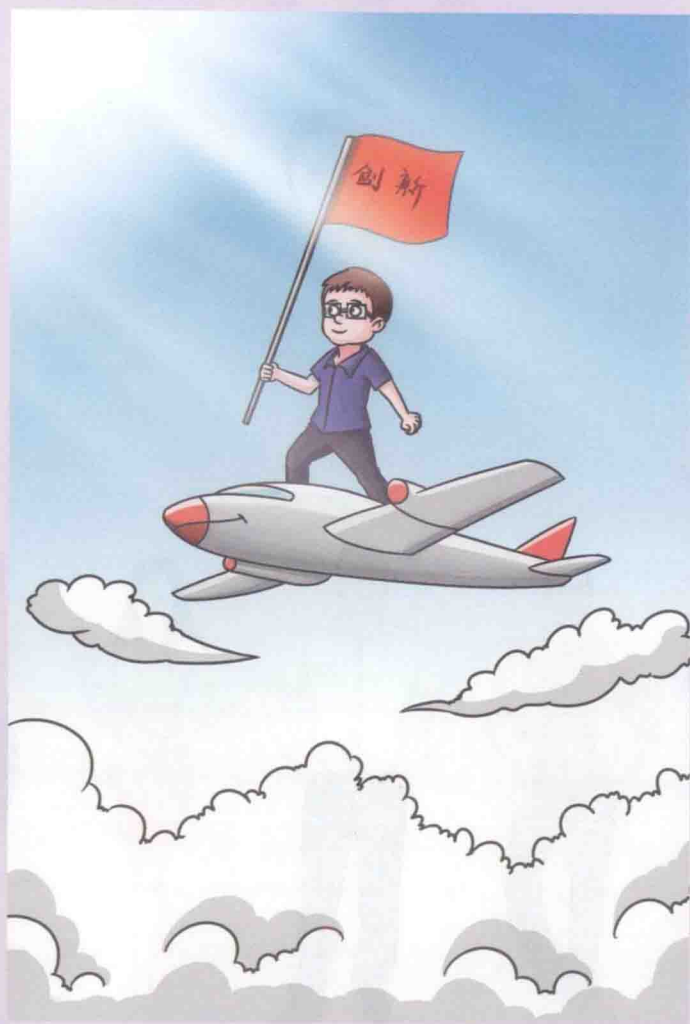
穆奎龙



路亚娇



王蒙蒙



### 中国需要什么样的创业者

2013年，“创客”这个词语带着浓郁的科幻风、IT风、技术风，从欧洲刮到美国之后，又在中国悄然风行。2014年，伴随着创业投资潮，一大批创客空间如雨后春笋般出现，一群痴迷于3D打印、机器人、智能硬件开发与软件开发、科技产品设计等领域的年轻人，成为这些空间的主角。有创新能力的创客纷纷获得天使投资；普通创客们带着好奇，潮水般地在不同的创客活动现场穿梭。2015年3月，“创客”一词更是进入国务院工作报告，随着“大众创业、万众创新”的“双创”大潮爆发，“创客”从小众词语变成了真正的大众词语。

广义的“创客”，指的是酷爱科技、热衷实践的人群，他们是能把自己的创意与想法变成现实并乐于分享的人；而狭义的“创客”，指的是利用开源硬件和软件将创意变成产品付诸实践的人。

如今的创客文化基于创新与硬件技术的土壤，逐渐形成以北京、上海、深圳为三大中心的创客文化圈。创客的关键词是“创新”“实践”“分享”。今天，人人都可以做创客，只要你想创造，只要你敢创造，你就是创客。

市场上从来都不缺昙花一现的创业项目，正所谓“铁打的市场，流水的创业者”。“创客”被寄予着成功的希望，然而现实是残酷的。中国每年有超过 2000 万的创业者，只有极少数创业者能拿到融资。譬如我所创办的京北众筹投资部的项目审核情况就是从 1000 份商业计划书中筛选出约 100 个团队，并与他们见面，其中只有大约 50 个项目能见第二次面，约 20 个项目能进入尽调程序，最终能获得众筹融资的也就只有千分之五左右。大部分的创业者，往往见了几十个投资人还是不被认可。同时，即便是拿到融资的创业者，也必须熬过 3 年以上才真正敢说自己能活下去，能成为独角兽乃至上市企业的创业者更是凤毛麟角。我们不禁要追问：中国到底需要什么样的创业者？

首先，创业者赌的是自己和时代的未来、市场的未来。创业者要保持对趋势的敏感，不断从经济形势和政策变化中判断未来的市场。O2O、手机游戏、机器人、VR、大健康、互联网金融……创业和投资的风口一直在变。创业者要跟随时代潮流顺势而为，要理解经济周期和行业所存在的周期，更要对行业的门槛有清晰的认识，对未来的成长空间有所把握。创业者要从自身需求出发，寻找市

场上尚未被很好解决的痛点；幸运的话，也许你能预测到风口，并成为风口上高飞的“猪”。马化腾赶上了互联网在中国兴起的大潮，抓住了网络社交的先机，才有了今天的腾讯。美团抓住了团购的机会，总在危机到来前先行一步，才有了今天的地位。回顾互联网诞生以来的独角兽公司你会发现，其成功几乎都与抢占先机有关。因此，创业者的眼睛，要同时看着历史、未来，但要永远立于当下。我在多次演讲中提到，作为企业负责人必须“抬头看天、低头看路、埋头拉车”。“天”指的是“宏观”，是大势；“路”指的是企业所处的行业；“车”指的是具体的企业。真正优秀的创业者必须很好地将宏观、中观、微观结合起来，并具备极强的执行能力。

其次，创业其实是选择了一种生活，一种持续数年的工作就是你生活的全部状态。勤奋不一定获得成功，但是成功者一定勤奋。因此，当你决定选择创业时，其实就是选择了一种新的生活方式，没有周末，没有娱乐，家庭几乎成为旅馆。你是否真的能接受？你的家人是否接受？经济压力、思想压力，承受孤独等，判断不准方向的迷茫与痛苦……如果这一切你都能够接受，愿意尝试，并且已经在现有工作领域做到优秀乃至卓越，我以及京北投资是支持你创业的。但是，如果仅仅是因为你找不到工作，或者觉得在哪都发挥不出自己的能力而走上创业之路，我建议要特别谨慎，因为当今中国已经错过了为了生存而创业的年代。如果



你在现有工作中都无法做到优秀又想创业的话，我强烈建议要以创业的心态来努力工作，并且等做出足够的业绩之后，再考虑创业。不然，在一个大的平台，你都无法做出一定的成绩，单枪匹马，你又怎么能创业成功？

今天，中国正处在消费升级的时代，几乎所有行业都被移动互联网颠覆。创业者要有敬畏心，对创业本身，也对市场和用户有足够的敬畏。优秀的创业者，往往能够坚持独立思考，在潮流到来之前先感受浪花的气息，敢于先吃螃蟹。而当热潮即将褪去，大多数人还感受不到的时候，他们也能及时转向，不被仍然火热的场面所诱惑。比如在股权众筹的阵营层级已经分明的今天，京东、京北、36氪分别依托电商、投资、媒体的优势占据了第一阵营，一个普通创业者想要做股权众筹平台，显然已经错过时机。

创业者要对项目的商业模式不断进行调整和打磨。聚美优品的陈欧做化妆品电商之前做的是游戏，周鸿祎做360杀毒之前做过搜索，很少有人一开始就知道自己最适合做什么。创业的过程充满不确定的风险，优秀的创业者会审时度势适时做出正确的调整。根据统计及京北投资的观察，优秀的企业平均进行2~3次的业务调整才能找到最终适合的方向。

优秀的创业者，不仅要有远大的抱负、超强的执行力、对市场和产品的高度敏感性，还要诚信、聪明、善于学习并且能凝聚一批优秀的人组成团队。

一个优秀的创始人，也需要具备很好的品牌意识，懂得塑造个人品牌。投资了 Papi 酱的徐小平公开表示，创业者一定要做“网红”，每一个 CEO 都要学会在这个时代建筑网络，推销自己的产品、公司、品牌。在信息爆炸而又瞬间即逝的时代，营销能力确实是每个创业者必备的能力；如果自己没有，就找一个有营销能力的搭档。

我们很荣幸地赶上了今天这样一个极好的创业时代。我既是一个互联网金融领域的投资人，也是一个创业者，这让我能够同时从创业与投资的角度看问题，也让我有机会帮助优秀的创业者，也不断接触优秀的投资人。独自思考时，我常常对自己的创业与投资经历进行复盘，思考哪些地方原本可以做得更好。对于创业，我自己的感受是，永远没有最好的方式和最好的路，只有最合适的。话说回来，我们这个时代到底需要什么样的创业者？有的投资人喜欢有 BAT 级大公司管理经验的，有的投资人喜欢敢辍学的，有的投资人喜欢能讲故事的……也许每个成功的创业者身上的标签都不同。归根结底，我们需要对自己有清晰认识、人品好、能创新、对梦想全力以赴、愿赌服输的创业者。按照京北投资的投资逻辑，我们期望优秀的创业者能够做好“4个正确”——正确的人在正确的时间用正确的方法做正确的事情。如果你真的满足这“4个正确”，想不成功都难。但是如果有一两个不正确，想成功也难。同时，我还特别想分享给读者的是，风险投资与银行借贷其

实一样都是锦上添花，而不是雪中送炭。因为我投资你不是因为你穷、没钱，而是因为你优秀，你可能能帮我赚更多的钱。或许这话听着有些真实乃至残酷，但也最好地解释了专业机构的投资逻辑——将最优质的资源配置给最优秀的团队获取最佳的投资回报。

这本书视角独特，用生动亲切、饱含幽默感的语言对近年来的创投热点进行解读，如智能硬件、大健康、文化传媒、互联网金融领域，等等。我在文中领略到中国创新大潮的起伏动荡，看到了真实可感的诸多创业场景，值得一读。创业就是创造未来。正如作者所言，“站在大众创业，万众创新的风口下，创业始终是一片蓝海。”祝愿每一个创客都能实现自己的梦想蓝图。

京北众筹总裁、上海交通大学互联网金融研究所所长

**罗明雄**

### 去创业吧，趁年轻

不同领域业界存在着各自的生态链，你只有把握住生态链跳动的脉搏，才能真正融入它的血液。像自然界有生物生态链，众多生物和非生物成分通过能量与物质循环，通过不同层次的生产者、消费者和分解者的协同，形成环环紧扣的链条式依存关系；像信息生态链存在于特定的、有多种要素构成的信息共享生态系统。

创业生态系统中的创业生态链是由各类创业项目、资方、时代环境等构成的链式关系。在一个统一整体中，各方相互影响、相互依存、相互制约，并在一定节点时处于相对平衡状态。本书的一大特征就是站在了创业生态链的高度，来谈创业这件事。从“不以兴趣为目的的创业都是耍流氓”来分析创业的初衷；从“大众创新，万众创业”来分析创业的蓝海；透析一个创客独木舟如

何试航发展成为一艘加速航空母舰。

本书将带你走进最真实的创业场景，剖析创业案例面具下的庐山真面。如果你是一位准创业者，本书也许是带你走上创业之路的指南针；如果你是一位创业者，本书也许会带你走出困境，给你带来一些灵感，帮你做出更好的决策。从文中细腻之处，可观作者是身经百战的商业大咖，作为“过来人”他将自己的经验和心得分享给大家，愿你们少走弯路、少踩坑，多挖蓝海、多拓土，在竞争激烈的创业浪潮中脱颖而出。

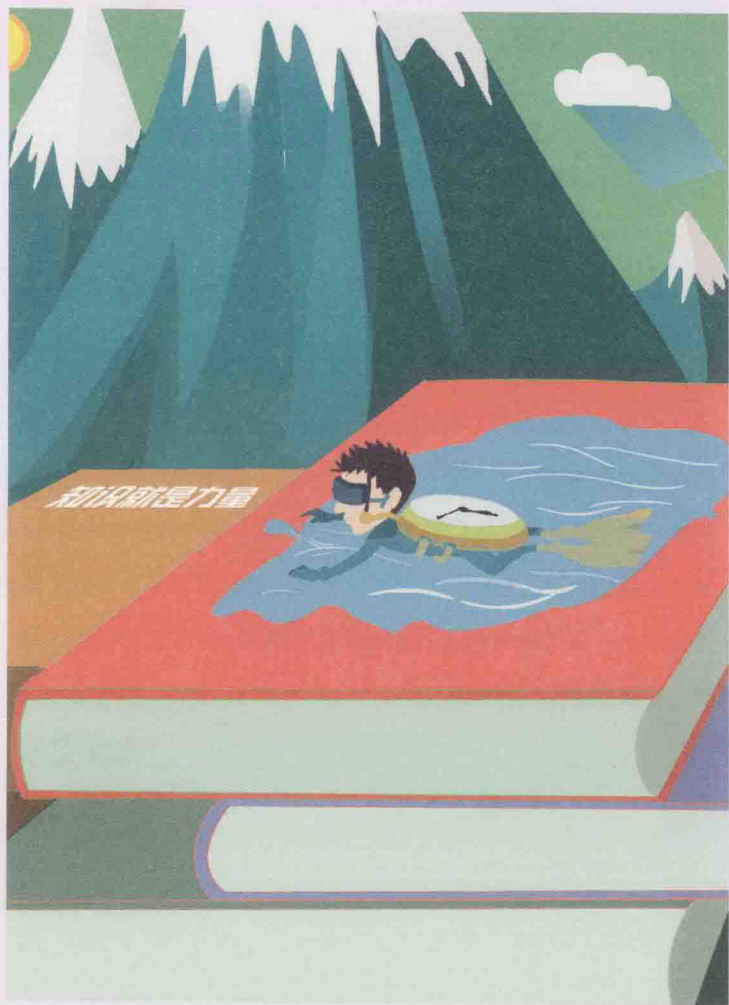
创客总部

李建军

## 推荐序 III

本书的时代感、科技感较强，富有青春气息，适合目前主流创业大军对创业指南的需求。N次元的“90后”“00后”大军逐步成为社会的主力军，他们对未知有极强的探索求知欲及基于现实状况的创新能力，他们更加崇尚自由，更加喜欢扁平化的平台。应“大众创业、万众创新”的时代潮流，孕时代骄子之希望。通过这本书，让年轻的创业者看懂异次元的商业链条，掌握时代脉搏，夺取创业胜利的旗帜。

优投空间  
代瑞红



## 目录

### 第1章 科幻的未来

- 后天更美好 //003
- “互联网+”，世界是平的 //007
- 智能硬件：搞玩意儿还是做生意 //013
- 人工智能：阿尔法狗的胜利 //019
- 3D打印：一切为定制服务 //028
- 虚拟现实技术：让人眼热的万亿级市场 //033
- Luckybook 笔记 //045

### 第2章 蓝海创客

- 红海腥风 //050
- 多维场景与用户画像 //054
- 粉丝社群一起嗨 //058



- 对 90 后、95 后、00 后新人类，你的营销手段是  
什么 //065
- 助力创新 //071
- IP 为王 //077
- 大健康：永恒的热点 //088
- 金融创新：商业创新的终极 //098
- 游出蓝海 //105
- Luckybook 笔记 //110

### 第 3 章 兴趣创业

- 兴趣滋养创业：Luckybook 学社 //116
- 需求：独乐乐，众乐乐 //123
- 引导：用户的需求是创造出来的 //129
- 创意：鬼才总是出人意料又在情理之中 //133
- 实施：DIY 对抗工厂 //138
- 营销：把卖点讲得像故事一样精彩 //143
- 产品升级：从 S 到 Plus //147
- 服务：用户黏性决定衍生价值 //151
- Luckybook 笔记 //156

### 第 4 章 团队为王：从独木舟到航空母舰

- 人数问题 //162