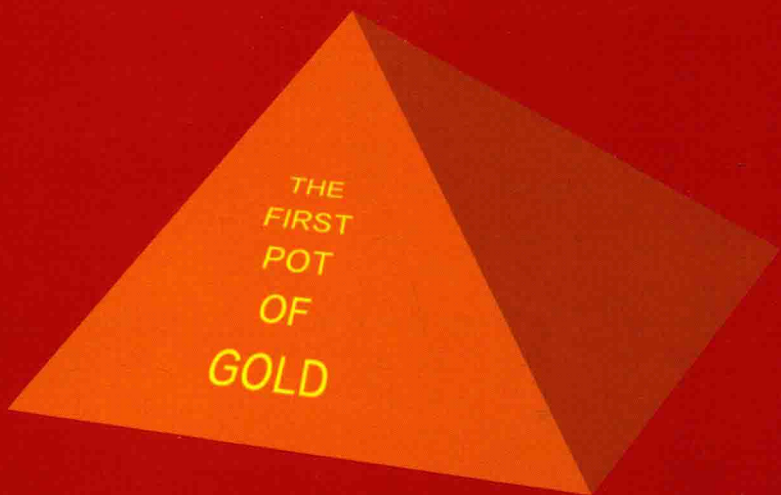


第一桶金

云关秋 (Abraham Yun) [著]

从战略到战术 简明实用创业读本

一看就懂的实战派创业经



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

第一桶金

云关秋 (Abraham Yun) [著]

从战略到战术 简明实用创业读本

一看就懂的实战派创业经

图书在版编目 (C I P) 数据

第一桶金 / 云关秋著. — 北京 : 北京联合出版公司, 2016.6

ISBN 978-7-5502-7917-9

I. ①第… II. ①云… III. ①企业管理 IV.
① F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 129353 号

第一桶金

著 者 | 云关秋

总 策 划 | 刘志则

监 制 | 李广顺

责任编辑 | 刘京华 夏应鹏

策划编辑 | 刘建华 李晓静

装帧设计 | HEAVEZ

版式设计 | 欧阳宁

营销推广 | 周莹莹

出版发行 | 北京联合出版公司

北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层

邮编: 100088

经 销 | 新华书店

印 刷 | 北京艺堂印刷有限公司

开 本 | 710mm × 1000mm 1/16

印 张 | 19.5

字 数 | 240 千字

版 次 | 2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5502-7917-9

定 价 | 58.00 元

版权所有, 侵权必究

目 录

1 创业者的格局与智力准备

- 第 一 讲 财务自由之路 / 003
- 第 二 讲 格局与布局，造势和借势 / 009
- 第 三 讲 深度调研，精准出手 / 014
- 第 四 讲 谈判、签约和履约 / 021
- 第 五 讲 创业者必须知道“机会成本” / 027
- 第 六 讲 创业者的尊严底线：有秩序撤退 / 031

2 打造团队“共同体”

- 第 七 讲 初创企业的愿景、使命和价值观 / 039
- 第 八 讲 怎么理解技术入股 / 044
- 第 九 讲 员工、高管、合伙人 / 049
- 第 十 讲 三个共同体和人才激励 / 055
- 第 十一 讲 怎样防止企业贪腐 / 061

3 从打造单品爆款到锻造品牌故事

- 第 十二 讲 打造单品爆款 / 069
- 第 十三 讲 锻造品牌故事 / 075

- 第十四讲 品牌宣传：从自媒体到社群 / 080
- 第十五讲 痛点、痒点、尖叫点 / 086
- 第十六讲 单品爆款的价格策略 / 091
- 第十七讲 怎样看社群商机 / 098
- 第十八讲 研发与迭代：产品的生命周期 / 103

4 创业者的布局与思维

- 第十九讲 突破心灵桎梏 / 111
- 第二十讲 避开失败陷阱 / 118
- 第二十一讲 比较优势和核心竞争力：化木桶为长剑 / 123
- 第二十二讲 多元复利：财富的固化和增值 / 130
- 第二十三讲 成功的100个水阀 / 136
- 第二十四讲 算术增长和几何增长模式 / 143

5 创业者的初创时刻

- 第二十五讲 项目考察的注意事项 / 151
- 第二十六讲 初创企业的行政外包 / 156
- 第二十七讲 用好国家扶持政策 / 161
- 第二十八讲 怎么组织产品研发 / 166
- 第二十九讲 怎么租用写字楼 / 172
- 第三十讲 怎么筹措资金 / 179
- 第三十一讲 创业者怎么整合资源 / 183
- 第三十二讲 如何开发第一批客户 / 188
- 第三十三讲 创业者怎么处理政商关系 / 193



6 寻找蓝海，做专做精

- 第三十四讲 商机：市场需求、市场容量和市场占有率 / 199
- 第三十五讲 寻找蓝海，或把红海杀成蓝海 / 205
- 第三十六讲 加速资金转数 / 211
- 第三十七讲 利润率为王 / 216
- 第三十八讲 借力杠杆，利润倍增 / 221
- 第三十九讲 双重收益：利润 VS 估值 / 227
- 第四十讲 双向选择：可持续和可转让 / 234
- 第四十一讲 做大 VS 做强：专而精，小而美 / 240

7 适合创业者的商业模式

- 第四十二讲 连锁复制财富 / 249
- 第四十三讲 当一只长跑的兔子 / 254
- 第四十四讲 从零账期到负账期 / 259
- 第四十五讲 关于“轻资产”和“重资产” / 265
- 第四十六讲 苹果公司的商业模式对中国创业者的启示 / 268
- 第四十七讲 客户、伙伴、投资人 / 272

8 盈亏之间

- 第四十八讲 初创企业如何管理现金流 / 279
- 第四十九讲 创业者如何面对亏损 / 283
- 第五十讲 创业者如何处理盈利 / 286
- 第五十一讲 怎么估值和融资 / 290

1 创业者的格局与智力准备

第一讲 财务自由之路

一、什么是财务自由

我曾经看到创业群里有同学转了一个段子，虽然有点调侃，但也挺有意思，我决定在这里引用一下。有人将财务自由分成五个等级：一级财务自由，菜市场买菜不看贵贱；二级财务自由，商场购物不看贵贱；三级财务自由，珠宝奢侈店血拼不看贵贱；四级财务自由，楼盘买房不看贵贱；五级财务自由，买公司不看贵贱。

这个段子从生活一直讲到投资，那这是不是财务自由呢？

1. 社会上通识的财务自由

社会通识的财务自由，就是当你不工作的时候，也不必为金钱发愁，因为你有其他投资性收入。当工作不是养家糊口的唯一手段时，你便心理

自由了，也达到了财务自由。

财务自由的人，无需为了生活的开销而努力去工作；如果去工作，也是因为愿意工作而工作，而不是为了尽义务而工作。

财务自由要求资产或其他投资产生的被动收入大于或等于日常生活开支。这是很多人向往的生活状态。社会上很多人都希望，银行存款利息就能满足日常开支；这也是财务自由的状态之一。

2. 两个概念

通识的财务自由涉及两个概念：主动性收入和被动性收入。

主动性收入就是每天都要不断努力才能得到的收入。比如只有上班，才能拿到工资；只有写作，才能拿到稿费。

被动性收入就是不需要特别努力就能获得的收入。比如出租房屋的租金收入、银行存款的利息收入、投资公司的分红收入等。

二、我心目中财务自由的概念

我心目中的财务自由可以分为三个层次，或者说三个要素。

（1）收入确实达到了不用赚生活费而工作的程度。但这种生活费不是低端的生活费收入，而是比较优裕的中产阶层以上的收入。

有人说每月净收入 5000 元以上就是财务自由。我认为这是比较低端的财务自由，不是云老师所主张的财务自由。

（2）除了日常生活费用之外，还有可投资的金融资产，数额能够达到国际富人的标准。

国际富人标准是什么呢？就是可投资金融资产在 100 万美元以上。

那什么是可投资金融资产？就是扣除自住的房屋、自用的车辆、首饰

手表、衣物等，并减掉负债，还有 100 万美元以上可以做自由投资。换句话说，即使这 100 万美元全部亏损，他们的生活也不受影响，这就达到了国际富人的标准。100 万美元是国际通用标准，换成人民币就是 600 多万元。

根据胡润统计，截至 2014 年年底，中国能够达到这个标准的人数大概是 1000 多万人。也就是说，在中国 14 亿人口中，有 1000 多万人达到了国际富人的标准，他们的可投资金融资产（扣除自住房屋、自用车辆、首饰手表、衣物等，并减掉负债）达到了 600 万元以上。

在国际上，这样的富人还有另外一个名字，就是“高净值人士”。

（3）每年的个人净收入或者家庭净收入 50 万—100 万元。

第三点是我加的。为什么要加这点呢？

因为社会财富在急剧增长。如果在 2014 年年底你有 600 万元，达到了国际富人标准；可到了 2015 年年底，中国收入达到 600 万元的可能就会超过 2000 万人。这样，如果你的财富不增长，你就会一点点变得相对贫困，所以你的财富要跟着社会的进步不断增长。在今天中国的发展形势下，年净收入定位在 50 万—100 万元是合理的。

顺便说，个人金融资产在 300 万元以上，且年度收入在 50 万元以上，就符合国家有关部门设定的投资私募基金的条件了。

总结一下：第一，不用为了赚生活费而努力去工作，除非赚钱是你的兴趣；第二，可投资的金融资产 600 万元以上，达到国际高净值人士标准；第三，每年新增净收入 50 万—100 万元。这才是云老师心目中的财务自由。

三、我心目中财务自由是什么状态

1. 不用为赚钱而工作

和所有人一样，不用为了赚钱而工作，这是比较初级的状态。

2. 财务自由是幸福最重要的源泉之一

有人可能会质疑：“没有钱就不幸福了吗？”可大家知道，今天是个财富时代，幸福的层级也是不一样的。有了财自由，就有了更高层级的幸福基础。

马斯洛需求层次理论把人的需求分为5个层次，最低层次是生理需求，最高层次是自我实现需求。

当你实现相当大的财务自由后，你就会有了在更高层次上自我成就的可能。如果只是把生存当做幸福，那就是比较低级的幸福；而我们讨论的是，实现高级的人生幸福。

3. 财务自由是一切其他高级自由的基础之一

有人说：“只要我的内心是自由的，其他就没有什么是不自由的。”这显然是句抬杠的话。

今天社会已经进入经济社会，没有财务自由，其他自由就没法保证。

四、财务自由和第一桶金的关系

我这里讲的第一桶金，就是创业者通过自己的经营性行为获取的人生第一笔金额比较大的收入。

首先，第一桶金是通过自己的经营性行为获得的；不是向亲朋好友借

的，不是爸爸妈妈给的，不是投资者投的，也不是变卖家产获得的。

其次，第一桶金是一笔金额比较大的收入。在今天的社会环境和物价水平下，第一桶金应该在 100 万—1000 万元；即使在一些三四线城市，也应该在 30 万—50 万元。

1. 第一桶金是实现财务自由最重要的保证

根据前面我讲到的财务自由概念，创业者在攫取第一桶金之后，只是实现了前两个条件：第一，有了第一桶金的收入，短期内不用为了生活费而工作，这个问题不大；第二，如果第一桶金的金额比较大，可能会实现 600 万元的高净值。但是，有了第一桶金，还没有“第三”要素，即每年 100 万元以上的净收入。

2. 第一桶金是财务自由的起点，也是财务自由的转折点

没有第一桶金就根本谈不上财务自由。

3. 没有绝对的财务自由

钱永远都不够花，只是花钱的方式不一样。金钱不是自由的全部，只是自由的基础。

4. 创业本身就是人生自由飞翔的过程

追求财务自由就是一个不断探索、不段提升自我的过程。

我们前进在追求财务自由的路上，勇敢地去创业，去攫取人生中第一桶金，才能让自己的生命进入更高层级。

追求财务自由的过程，是放飞自己人生状态的过程，也是勇敢追求人生高层次自由的过程。对于创业者来说，除了享受创业成功的成果之外，还能让自己的生命飞得更高，更好地实现人生价值和人生意义。

这一讲其实是一次总的思想动员。我们追求财务自由，不能仅仅等同

于“挣大钱”，而是要把“挣钱”当成人生自由放飞的过程。

有人说：“我不在乎钱，有了钱我就做慈善。”老师是反对这些无聊的话语的。我们追求财务自由，当然也支持慈善事业，但首先，你得先实现财务自由。

追求财务自由的过程是思想解放的过程，也是行为解放的过程。

第二讲 格局与布局，造势和借势

一个成功的企业家当然能赚取第一桶金；而且在赚取第一桶金之后，还能赚第二桶金、第 N 桶金。在赚取一桶桶金的过程中，格局与布局、借势和造势都是非常重要的主题。

一、局和势

“局”和“势”都是中华民族传统文化中比较重要的术语。

谈到“局”，大家可能会联想到棋局等；谈到“势”，大家可能会联想到局势、势头、气势等。“局”和“势”，对于企业家而言不可不知，但却总是有点儿只可意会、不可言传的味道。

现在，我给大家讲“局”和“势”，就是希望大家能有大企业家的思维。

我们不要拘泥于“局”和“势”的书面概念，知道这个大概意思就可以了。

二、格局和布局

1. 格局

格局讲的是企业家自己做人、做事要有格局；有了格局之后，才能做到布局。格局指的是胸怀、谋略、志向等，是个很综合的东西。

一般来说，大企业家一定有大格局；而小企业家往往格局都比较小。如果我的学生们想做大企业家，那在创业起步之前，就要有一个很大的人生格局；在创业起步之后，还要不断放大自己的人生格局。

为什么在创业起步前就应该有大格局？在起步之后还要不断放大格局呢？因为格局是人们内心深处的东西，它来自于人生的不断修炼，不可能瞬间变大。

有时候，对自己的革命是一个很痛苦的过程。格局并不是你需要的时候，就能自动放大；而往往是越需要格局时，格局越制约其发展，结果导致当事人走向失败的道路。

项羽为什么会失败？因为他没有刘邦有格局。项羽的人都投靠刘邦了。

为什么诸葛亮没有收复整个天下？因为诸葛亮尽管是一个鞠躬尽瘁、死而后已的“好人”，但是不算一个有格局的人；他还不能算是一个超级战略家，尤其不善于用人。

2. 布局

布局不是“布格局”，布局既包括战略布局，也包括战术布局；既包括眼前的重要工作，也包括企业未来的发展。布局与谋篇结合，就是“谋篇布局”。

布局的“局”和格局的“局”是两个不同的概念，但是相互衔接。格局是企业家内心深处的东西，布局是推动整个企业发展的东西。格局和布局，对于企业家都非常重要。

有了格局之后，才能布局。

布局一定要从企业的根本利益出发。一个优秀的企业家，必须善于长期布局，即使一个暂时看起来没什么用的闲置棋子，也要把它放到棋盘上的某个地方。

一些小企业家，往往布局很短，头疼医头、脚疼医脚，每天手忙脚乱，疲于应付各种事情。真正的大企业家，则是从长谋略：每件事情都会比别人多看几个层次或几个高度，然后做长期的布局。有时候看似下了几个闲子，其实是为了将来布更大的局。

对于我的很多观点，我想对读者朋友说：“其实，你认同的那些观点，对于你而言就不重要了；你不认同的那些观点，才是最重要的，才更应该认真体会，认真咀嚼。”这就是一种长远的人生布局。

三、造势和借势

一个成功的企业家，总是能顺历史趋势而为；不光看历史的大趋势，也能看到事物发展的小趋势。这个势，既包括整个社会政治经济的走向、市场的走向，也包括产品的品牌形象，企业循环向上发展的势头等。成功的企业家，都是善于造势的人。

1. 造势与借势

由于企业资源有限，有时候无法大力度造势，这时候就要学会借势。当然，借势之中也要造势。一个会借势的人，更容易获得更大的发展。因