普华经管

WILEY

MY START

# 我在硅谷的创业人生

## 一个年轻互联网创业者从0到1的自述

【美】本·卡斯诺查（Ben Casnocha）◎著
王雪畅　胡延路◎译

UP LIFE

中国工信出版集团
人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

MY START

# 我在硅谷的创业人生

## 一个年轻互联网创业者从0到1的自述

【美】本·卡斯诺查（Ben Casnocha）◎著
王雪畅　胡延路◎译

LIFE UP

人民邮电出版社
北　京

**图书在版编目（CIP）数据**

我在硅谷的创业人生 / （美）本·卡斯诺查（Ben Casnocha）著 ; 王雪畅, 胡延路译. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2017.1
ISBN 978-7-115-44257-4

Ⅰ. ①我… Ⅱ. ①本… ②王… ③胡… Ⅲ. ①企业管理－经验－美国 Ⅳ. ①F279.712.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第290140号

## 内容提要

硅谷是当今世界上创新思维与企业家精神最为活跃的地区，那里的创业氛围、创业成功的方法、创业失败的原因以及创业中所经历的挑战，都非常具有代表性。

《我在硅谷的创业人生》是硅谷年轻创业家卡斯诺查对其创业的起伏经历和感悟的自述，是硅谷万千创业者的一个缩影。卡斯诺查回顾并总结了自己的创业经验和教训，同时还结合硅谷大佬们给他的建议，总结出了一系列应对创业挑战的方法和策略，包括如何平衡创业与生活、如何成为一个既聪明又幸运的家伙、如何树立个人品牌以及如何成为企业家俱乐部中的竞技者等。

卡斯诺查的创业经历和体悟对国内的年轻创业者具有很高的借鉴价值。此外，书中关于硅谷创业的细节以及援引的多位硅谷大佬对作者的忠告和指导，可以让风险投资人以及其他对硅谷的创新与创业机制感兴趣的人看到硅谷创业的更多侧面。

◆ 著 【美】本·卡斯诺查（Ben Casnocha）
译 王雪畅 胡延路
责任编辑 王飞龙
执行编辑 杨佳凝
责任印制 焦志炜
◆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
三河市中晟雅豪印务有限公司印刷
◆开本：700×1000 1/16
印张：15.5 2017年1月第1版
字数：200千字 2017年1月河北第1次印刷
著作权合同登记号 图字：01-2016-0518号

定 价：49.00元

**读者服务热线：（010）81055656 印装质量热线：（010）81055316**
**反盗版热线：（010）81055315**
**广告经营许可证：京东工商广字第8052号**

# 推荐序

**马克·贝尼奥夫（Marc Benioff），**

**Salesforce.com[1] 创始人兼首席执行官**

今天的商业世界正经历着一场变革。层出不穷的新技术，特别是互联网，使生活在这个时代的富有创造力的人们创业更加容易、也更加高效。在过去的十年间诞生了大量的创业公司，其中，许多创业公司已经茁壮成长起来，成为了那些历史悠久的大公司背后的重要力量，并且改变了传统企业的经营模式。此外，这些公司提供的服务使我们的生活发生了翻天覆地的变化。想一想，互联网为我们带来了多少种崭新的生活方式，不论是沟通交流、购物消费，还是搜寻信息，甚至是找对象。

美国人的创业能力以及伟大的创业家们——从约翰·洛克菲勒到威廉姆斯·亨利·盖茨，一直以来都是美国的竞争优势所在。而现在，我们正身处一个创业的黄金时代：4 500 万美国人（占整个从业人数的 30%）经营的是自己的企业；超过半数的大学毕业生会在有生之年尝试自己创业；整个国家的就业增长率和新技术大都来自创业型公司。经济学教授、伯克利创业研究中心（Berkeley Center for Entrepreneurial Studies）学术主任威廉·鲍莫尔（William Baumol）曾向美国总统提交过有关小型企业与经济的报告，他在报告中称，创业是促进国家经济增长和繁荣的“不可代替的要素”。

---

1 Salesforce.com 是全球按需客户关系管理解决方案的领导者。——译者注

这一“不可代替的要素”之所以能够推动经济增长、改善社会民生，其中一个神奇的原因就在于每个个体劳动者都可以进行创业。这些个体劳动者不必出身名门，也不必是名牌大学毕业（甚至不需要大学文凭）。他们只需要努力工作，有好的创意，并致力于改变世界。他们可以是本·卡斯诺查（Ben Casnocha），可以是我，也可以是你。

>>

我和本·卡斯诺查的第一次接触是几年前我收到一封他发来的电子邮件。本自我介绍说是 Comcate 公司的创始人，而 Comcate 当时是公共机构网络软件提供商中的领军企业。我对这家企业也早有耳闻，知道它为公共机构提供了非常优质的服务，帮助其改善客户服务并提高办事效率。Comcate 也是我们 Salesforce.com 公司的客户。本在邮件中写道他有一些反馈给我。我一直都渴望听到客户的见解，这能极大地帮助我们改进产品、发展企业。这封邮件引起我兴趣的另一个原因是本提到我们俩有很多共同之处。本和我都是旧金山技术型公司的创始人和董事长。我们曾多次在同一个产业大会上发言。我们都热衷慈善事业，不约而同地成立了企业基金会来扶持年轻人。还有，我们都相信互联网的力量能改变整个世界。

的确，就像本所说的，我们确实有许多共同之处。但最让我吃惊的是，本当时还是一个 15 岁的高二学生。不过我并没有把他当作一个不谙商界的小孩子晾到一边。大多数的企业家都是在家里或通过亲身经历学会做生意的，而不是通过传统的学校教育。至于创业的年龄，美国在线（American On Line，AOL）的创始人史蒂夫·凯斯（Steve Case）第一次做生意时才 6 岁（用自家后院种植的酸橙榨汁后进行售卖）。戴尔公司董事长兼首席执行官迈克尔·戴尔 12 岁时就成立了一家公司，向集邮迷出售邮票，后来他又



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

在得克萨斯州的大学宿舍里创办了戴尔电脑公司。比尔·盖茨创立微软公司的时候也不过 19 岁，而现在微软已经是世界头号软件公司了。

同时，我的个人经历也使我认为，即使年龄小也可以开始创业并可能取得成功。我 16 岁时就创立了我的第一家公司——Liberty 软件公司。这让我能够真正欣赏并理解本的非比寻常的故事。

本所著的这本书让我读得津津有味，因为它唤起了我少年创业时的种种回忆。我想起 14 岁时我整天泡在 RadioShack[2] 里自学如何使用电脑。到了高中，我开始设计雅达利（Atari）[3] 电脑游戏，比如《逃离火神岛》（*Escape from Vulcan's Island*）、《不死族的墓室》（*Crypt of the Undead*），我的祖母还为后面这款游戏谱写了配乐。我喜欢自己创业。虽然我赚到的钱足够我买一辆新的丰田 Supra（这在当时是非常酷的）并且支付大学的学费，但是经济收入并非是创业中最令人兴奋的部分。最令人激动的是你能创造出一些了不起的东西。

在经营 Liberty 软件公司时获得的这种体会是我后来开创 Salesforce.com 最大的动力之一，现在 Salesforce.com 公司已经上市，而且成长为客户关系管理（CRM）按需服务领域的领跑者。当然，创办第一家公司教会了我如何定价、营销，以及倾听客户的意见，但是最大的收获是让我领悟到自己可以通过经营企业而拥有一种潜在的力量：它能提供一种工具来改变人们做事的方法；它能够帮助我们改变这个世界。

2 RadioShack 是美国知名消费电子产品专业零售商，总部设于美国得克萨斯州沃兹堡，销售的产品种类包括无线通信、电子部件、电池和配件以及其他数码技术产品和服务。——译者注

3 Atari，中文译为雅达利，是美国一家电脑游戏机厂商。——译者注

>>

本也领悟到了这一点。“如何才能对世界产生巨大影响呢？现在看来，创业仍是一条最有可能实现这一愿景的途径。”他这样说道。本发现公共机构的某些办公方式效率不高，并找到了改进的方法。他对市场有着敏锐的直觉，并运用互联网的力量来影响市场。他还富有创意，跳出传统思维对企业的定义，把慈善捐赠融入自己的企业模式，将公司一定比例的利润、时间和股份奉献给社会。

本对我们的时代思潮有着异乎寻常的理解力，他的预测可以引领未来（这可不是我说的，在巴黎的一次大会上，他曾被称为“互联网和政治世界里最具影响力的 25 人之一”）。

这本书并不是一本操作指南，书中没有提供现成的模板教你如何去创立一家像 Comcate 一样成功的企业。不过它揭示了你在开启自己的创业之旅时需要了解的一切。通过这本书，你会学到许多——从撰写商业电子邮件，到与海外承包商打交道，再到信息经济的发展动态。你会读到本曾经经历的一些风险：有些是成功的冒险（为早期客户提供折扣），也有些是失败的冒险（贸然雇用了一位临时 CEO）。最为重要的是，你会享受这个吊人口味、坦诚讲述又充满诙谐趣味的创业故事。读过此书，你会下定决心踏上自己的创业之路，并找到属于你自己的方式。

# 前 言

在结束了一连串令人精疲力竭的推销宣传之后，我狂奔在加利福尼亚的安大略国际机场里。在我狂奔时，我甚至连鞋都没有穿。因为在过安检的时候我脱了鞋扫描，然后就没有时间再穿回去。我要乘坐的西南航班还有 5 分钟就要关闭闸机口了。

我蹬着袜子，穿着茶色外套，系着七扭八歪的领带，一路狂奔，汗水湿透了我 15 岁的身体。飞机场在那一刻变成了篮球场，我的注意力转向了我双臂的推力和小腿的弹跳力。球场四周挤满了快餐摊和欢呼加油的人们。有个小孩坐在一个登机口旁，他大喊着鼓励我："跑，跑，跑！"我确实是在跑。没有什么能够阻止我追赶我的航班。

我终于成功赶到了登机口，把我特大号的脚塞进了那双令人不舒服的正装皮鞋里。我的鞋总是大一号或是小一号，买不到特别合适的。我慌慌忙忙地登上飞机——就差我一个了。这趟航班满员了，因为没有预选座位，我只能坐到唯一的一个空位子上去——最后一排中间的位置。我穿过一条又一条过道，期间撞上了无数的胳膊肘，踩到了无数的脚趾头。我系上安全带，打开通风口，把头靠在头靠上。我的眼睛慢慢合起来，我睡着了。

为了赶这趟早上 6 点的航班，我凌晨 3：45 就起床了。这只是 11 月的又一个星期二，我刚上高一，在 3 万英尺的高空享受着我珍贵的"病假"。

这只不过是我创业生活中的又一天而已。

>>

在我人生的这个阶段，是什么把我带到了这里？中学的时候有一个选修课老师教我们维修苹果机（Macintosh）[1]，这个人有些古怪。在我们的班级合影中，这位“苹果机医生”刮净了他的半张脸和半侧脑袋。有一天早上在我们上课的时候，他要求我们全班同学背诵苹果电脑的广告诗歌《非同凡响》（*Think Different*）。回家以后我仍在背诵这首诗，还看了这段广告视频。“只有那些疯狂到以为自己能够改变世界的人才能真正地改变世界”，伴随着朗读者的吟诵，视频中出现了甘地、马丁·路德·金、特德·特纳、爱因斯坦等历史名人。我把这则广告重新看了一遍又一遍。此前，从未有哪个视频或电影让我如此感动，而它却让我想去改变世界。

我不想等。也没有等。

我对世界的影响体现在我成立的两家技术公司上。我当前的公司Comcate，现在是美国境内中小型政府机构首选的电子政务 / 客户服务软件供应商，每天有成千上万的政府部门工作人员在使用我们的产品。这本书是关于这家公司成立的故事。

不过，这本书又不仅仅是一个创业者和他创业的故事。虽然故事主要是在叙述创办 Comcate 的过程，但我最主要的目的是通过这本书来证明，如果一个人能够将运气、机会和坚持正确地结合在一起的话，他能取得什么样的成就。最关键的一点，在我看来，是要像一个企业家那样去思考（后面我们会具体讨论这是什么意思）。然而，很多人都不会这样做，因为当你梦想特别大时，你可能会摔得特别惨。

1 Macintosh，简称 Mac，中文译作苹果机或麦金塔电脑，是苹果公司推出的个人电脑系列。——译者注

本书按照时间顺序讲述了我的故事，同时还搭配了两个特别的部分：一个是“头脑风暴”（文本框部分），列出了一些创业经验和策略供你参考；另一个是“智囊团”，这部分精选了我的顾问大师们撰写的小文章，其中有他们分享的难得的智慧精髓。像他们这种卓有成就的创业者们极少会这么直接地告诉你如何才能成功。但是有一点需要你提前弄清楚：这本书里没有“十步成功法”或“二十个成功秘诀”。世上没有魔法棒。创业成功需要大把的汗水，也需要大把的运气。创业的动力必须来自内心。你的动机不能是那些外部的回报，比如金钱或名气，而是某些更深层次、更富有意义的东西。我很幸运的是，有人帮我找到了这种内在的动力并让我理解了工作在我生命中的真正意义。我希望这本书可以给你同样的帮助，并提供一些切实可行的建议。读完这本书之后，你可以登录与其同步的网站 www.mystartuplife.com，继续与我们交流。

>>

我在许多方面是非常幸运的：我在旧金山长大，那里云集着世界顶尖的商业和技术精英；我的父母给了我巨大的支持；我有良好的教育背景。但是你要相信，这些条件本身并不能保证成功。我见过世界各地的企业家，不论年长还是年少，他们的成功都源于一种精神，而不是背景或地点。作家琼·迪迪恩（Joan Didion）曾有一次在加州大学河滨分校的毕业典礼上发表演讲，演讲的结束语中就提到了这种必需的精神。请读一读这段话，读一读这本书，然后走出门，去实践你的梦想吧！

我并不会让你们去把世界变得更美好，因为我不觉得这是人生计划中必不可少的一部分。我只是让你们生活在其中。不是仅仅去承受这个世界的苦，或只是在这个世上走一遭，而是要真真切切地生活在其中。

要观察它，设法去看懂它。要勇敢地生活，要敢于冒险。要自己创业，并以此荣。要把握时机，活在当下。如果你问我，你为什么要费心费力去做这些，那么我会告诉你，坟墓是一个又舒服又私密的地方，但我想不会有人喜欢那里。在那里，人们不能唱歌，不能写作，无法争论，看不到亚马逊河的大潮，也触摸不到他们的孩子。所以，当你能做的时候就要去做。祝你们好运！



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

# 目 录


Chapter 1 改变人生的旅程：我的互联网生涯开始了 1

头脑风暴：如果你勇敢站出来，谁知道会发生什么 // 5

智囊团：对自己的人生负责 // 11

Chapter 2 创业基因：先天还是后天 13

头脑风暴：有关“激情”的焦虑——如何挖掘出自己的激情 // 17

Chapter 3 创业第一公理：找到一种需求然后满足它 21

头脑风暴：边缘想法记录清单——大多数奇思妙想的摇篮 // 23

头脑风暴：反馈，反馈，还是反馈 // 27

Chapter 4 Comcate 诞生了：创立公司的点点滴滴 31

头脑风暴：商业计划书的神话 // 35

头脑风暴：为什么有些人能完成更多的工作（并创立真正的企业） // 41

Chapter 5 获得传道授业解惑的机会：第一次见风险投资人 45

头脑风暴：导师的力量 // 48

头脑风暴：什么时候可以询问愚蠢的问题 // 51

智囊团：升华导师关系 // 54

Chapter 6 签约第一批客户：销售前景一片“大好” 57

头脑风暴：提问的正确方式和错误方式 // 62

头脑风暴：我有一个战略计划，叫作“去做事” // 64

Chapter 7 让该来的来：遭遇失败，然后绝地反击 67

头脑风暴：提升韧劲 // 75

头脑风暴：如何创建和利用顾问委员会 // 80

Chapter 8 聘用一位临时 CEO：我犯下的第一个大错误 83

头脑风暴：可以将运气最大化的三种可靠方法 // 89

Chapter 9 寻找首席运营官：招募一支顶尖团队 91

头脑风暴：招贤纳士的艺术 // 102

头脑风暴：如何克服对失败的恐惧 // 110

10 Chapter 旅途战士的生活：打造令人难忘的推销演讲 115

头脑风暴：演讲——一项值得我们痴迷的艺术 // 120

头脑风暴：初创公司如何给产品定价 // 128

智囊团：人生就像是电话推销 // 134

11 Chapter 我是一名高二学生：平衡工作、学习和生活 137

头脑风暴：重新定义创业的生活方式 // 140

头脑风暴：做一名职场运动员 // 147

智囊团：生活与工作 // 154

12 Chapter 硅谷的圈子：把自己打造成品牌 157

头脑风暴：建立关系网入门指南 // 162

头脑风暴：建立关系网进阶指南 // 165

头脑风暴：让初次接触充满温度 // 167

头脑风暴：创建并打造你的个人品牌 // 169

13 Chapter 产品开发：价格低、品质好还是速度快 177

头脑风暴：敢于不完美 // 184

14 Chapter 精打细算过日子：度过资金周转不开的困难时期 187

头脑风暴：索取金钱 Vs 索取建议 // 192

15 Chapter 漫长又艰辛的跋涉：实现规模化 195

头脑风暴：以关系为基础的第一笔生意 // 200

头脑风暴：增加好收入，减少坏收入 // 203

智囊团：坚持苦干 // 205

16 Chapter 履行使命：一次服务一位客户 207

头脑风暴：做有意义的事——是什么让你和你的员工每天早起 // 211

17 Chapter 前方的路：扁平世界的领袖 213

智囊团：如何思考未来 // 218

18 Chapter 不负我生：当你到达坟墓时，你会喊什么 221

头脑风暴：创业者皆是乐观主义者 // 226

智囊团：让心灵引路 // 228

附录 A：下一步是什么 229

附录 B：每天一粒“维生素”，成为更好的创业者 230

# 改变人生的旅程：我的互联网生涯开始了

只有当人能够洞察自己的内心时，他的视野才会变得清晰起来。向外看的人是做梦者，向内看的人是清醒者。

——卡尔·荣格（Carl Jung）

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com