

S E T H G O D I N

THE

B O O T S T R A P P E R ' S

B I B L E

创业者圣经

[美] 赛 斯 · 高 汀 / 著

毛 心 宇

徐 屹 然 / 译

世界著名管理咨询专家

赛斯·高汀

畅销**10**年经典之作



关于商业模式、销售技巧、企业管理、财务规划最基础最易懂的知识传授



天津社会科学院出版社

S E T H G O D I N

THE

B O O T S T R A P P E R ' S

B I B L E

创业者圣经

[美] 赛 斯 · 高 汀 / 著

毛 心 宇

徐 屹 然 / 译

世界著名管理咨询专家

赛斯·高汀

畅销10年经典之作

关于商业模式、销售技巧、企业管理、财务规划最基础最易懂的知识传授



天津社会科学院出版社

创 业 者 宣 言

我是一名创业者。我很主动，我有自己独到的见解和勇气，我没有很多的钱。我一定能够成功，因为我的努力和专注能够击败一切很大或者资金雄厚的竞争者。

我将为此付出长期的努力。创业使我永远不会成为一个机会主义者，创业是对我的品牌和未来的一种投资。生存就是胜利，每一天我都在更加接近成功。

我一无所有，所以不害怕失去——这也正是我最重要的优势。

我是一个销售人员。总有一天，我的收入会来源于销售，而且这些销售不是依靠其他任何使者或销售代表，只能由我来实现。我会想他人所想，供他人所需，以此来实现我的销售。

我是一个游击营销者。我会一贯的、持久的为自己和自己经营的事业而不断投资。

我会权衡我的所作所为，不会对自己或配偶撒谎。我会为自己制定严格的财务目标并且诚实地审视我的行为表现。我会制订严格的时间和金钱计划并且保证不会逾越计划的规定。

最重要的是，我将谨记过程才是最好的回报。我将每天在学习中体会成长的快乐。

上架建议：企业管理

ISBN 978-7-80688-678-6



9 787806 886786 >

定价：39.80元

THE
B O O T S T R A P P E R ' S
B I B L E

创业者圣经

[美] 赛斯·高汀/著 毛心宇 徐屹然/译

图书在版编目 (CIP) 数据

创业者圣经 / (美) 高汀著 ; 毛心宇, 徐屹然译. -- 天津 :
天津社会科学院出版社, 2011. 7
ISBN 978-7-80688-678-6

I. ①创… II. ①高… ②毛… ③徐… 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 (2011) 第103095号

天津市版权局著作权合同登记号 图字02-2011-47

THE BOOTSTRAPPER'S BIBLE:HOW TO START AND BUILD
A BUSINESS WITH A GREAT IDEA AND (ALMOST) NO MONEY by SETH GODIN
Copyright:© 1998 BY SETH GODIN PUBLISHING COMPANY
This edition arranged with LARK PRODUCTIONS (A BOOK COMPANY)
through BIG APPLE AGENCY,INC.,LABUAN,MALAYSIA.
Simplified Chinese edition copyright: 2011 Shanghai Xiron Media Co., Ltd,an imprint of Beijing
Xiron Books Co., Ltd
All rights reserved.

创业者圣经

THE BOOTSTRAPPER'S BIBLE

责任编辑: 徐 晶

封面设计: typo_d

出版发行: 天津社会科学院出版社

出 版 人: 项 新

地 址: 天津市南开区迎水道7号

邮 编: 300191

电 话: (022) 23366354

传 真: (022) 23075303

网 址: www.tssap.com

印 刷: 三河市文通印刷包装有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 180千

版 次: 2011年7月第1版

印 次: 2011年7月第1次印刷

定 价: 39.80元

版权所有 翻印必究

致 谢

感谢众多帮助我完成此书创作的人。从 1972 年起，我开始了创业者旅程，那年我 12 岁。如果要全部感谢每一位耐心教导我的老师、每一位给我灵感的启蒙者、每一位辛苦工作的员工、每一位忠实的客户，那么我就无法开始此书的正式写作了。但是在这里，我却必须感谢马克·亨里克斯 (Mark Henricks)，感谢他为我提供了很多关于创业者的经历。

所以，如果您在阅读本书，那么请一定将您的名字也写在这里，以此表示我衷心的感谢。如果生命是一段旅程，那么这将是我最美的一段，我也会体味其中的每一份快乐。谢谢你们！

目 录

引 言	013
第一章 欢迎来到创业者的世界	019
创业者宣言	020
什么东西是大公司拥有而你没有的	025
第二章 开始创业	051
在开始的时候走对路	054
便宜没好货	060
做一名创业者还是自由职业者	061
跟着钱走	062
只有你才是你自己	065
不要在刮胡子的时候创业	066
如何聪明地创业	069
做正确的事的纯粹快乐	071
行动重于策划	072

目 录

第三章	财务规划	087
	关于财务报表	090
	持续得分	093
	最后一件事	093
	如果有了收入，你就几乎成功了	095
第四章	成功创业的 9 条秘诀	111
	秘诀 1：找到那些不太关注现金的人	112
	秘诀 2：活着就是成功	114
	秘诀 3：成功将带来更多成功	115
	秘诀 4：每 3 个月回顾一次自己的目标和商业计划	116
	秘诀 5：与赢家合作	117
	秘诀 6：小心选择合伙人	122
	秘诀 7：做广告是一种投资	125
	秘诀 8：寻找行业顾问	129
	秘诀 9：学习为河马清理牙齿的小鸟	131

目 录

第五章 成为专家	143
名片和其他能够给人留下印象的东西	144
房租	145
你的员工	147
价格：生意的窍门	149
先评估，后出价	152
跟富人做生意不比跟穷人做生意更难	153
客户的价值是什么	154
律师	155
在律师身上投入尽量少的资金和精力	156
合伙制	157
按需购买法律服务	157
第六章 交易的工具	171
当你销售的时候可能听到的 10 大谎言	172
与客户更好地相处的 10 大原则	176
人们不选择你的 3 个理由	179
关于电脑，你最需要知道的 5 件事情	181
每个创业者都需要的 4 份文档	184

目 录

第七章	给创业者的 10 大箴言	207
	箴言 1：勇敢一点	208
	箴言 2：节省一点	209
	箴言 3：享受过程	209
	箴言 4：眼见不一定为实	210
	箴言 5：养成好习惯	211
	箴言 6：分析错误	212
	箴言 7：寻找专家的帮助	213
	箴言 8：写下你的规划	214
	箴言 9：为你的时间收钱	214
	箴言 10：记住你来自哪里	215
第八章	个人生存	223
	时间、金钱和道德标准	225
	国税局	230
	现金流	232
	快速和无畏	232
	你的座右铭	234
第九章	创业之外	243

引言

在这个国度，任何人都无权干涉他人的工作。

换句话说，每一个人，都有权选择自己创业。

请静静地想一秒钟。无需任何授权，也无需任何政府的许可，如果你找到了一些具有销售价值的东西，就可以创建自己的公司，开始自己的事业了。这是一个伟大的国家，不是吗？

这是一本教你如何在拥有少量资金的情况下，实现自己梦想的书。在这本书中，将会完成超乎你想象的东西：通过向他人提供产品和服务，你将会寻找到能赚很多钱的机会，从而开创一项伟大的事业，创立一种美妙的生活方式。

在通常情况下，每一个创业者都没有太多起步资金，但是他们拥有很多创业的灵感 and 不怕吃苦的精神。迈开创业的脚步，他们将汗水化为事业的生存和繁荣，他们为客户提供增值服务，为自己的员工赢得丰厚的薪水，从而博得人们的满意。

创业者建立起自己的王国，并且使其变得越来越好。事实上，每一项事业——从IBM到当地任何一家小企业，都是从创业开始的，通常其创始人都是并不聪明、没有很多资金、没有更多人际关系的普通人。也许，他们在创业时可能还没有你现在对自己憧憬得多。

决心成为一名创业者是一种对自由的向往。自己作出决定，自己为客户作出解答，在大千世界中寻找到属于自己的一角，并且努力去经营它，使其成为自己生长的土壤。

对许多企业家而言，重新找回当年创业时的精力和兴奋是非常难实现的目标。虽然一无所有，对前途却毫不畏惧，不顾众人批判的眼光，从零开始的勇气，是你一生中只能拥有一次的东西。

我就是这样度过的。1986年，我创立了自己的第一家公司。今天，我拥有40多

位员工，我们公司今年的收入将会达到 500 万美元。在这条路上，我的风险投资收入约为 400 万美元。所以，我知道这个过程的另一面意味着什么。我曾经多次和银行家、商业计划、保险公司的核心人员、各种各样的晚宴打过交道，仅仅是为了节省那微薄的几美元而已。

不管你是否相信，通常情况下创业都会获得比较好的结果。创业者会一直专注于制订的日程计划。如果你能合适地安排自己的商业结构，你便会赚更多的钱财。我不会推荐其他开始创业的方法。创业教给企业家的是以金钱为主导的创业论中所学不到的东西。它迫使你必须充满创造力，坚忍不拔而且要极富智慧。更重要的是，它会迫使你主动倾听市场，而不是你自以为是地告诉市场你想象它需要什么。

这个世界处处被商机所充斥，有人为了寻找巨大的商机，不惜投入 500 万、1000 万，甚至 1 亿美元。在本书中，我将会分析众多启动资金不足一年支出的公司，它们中的大多数都是家喻户晓的。

但是创业绝对不只是关于如何建立能够获取高额利润的公司，更多情况下，它是关于如何建立规模不大却能赢得利润的小公司。一个好生计、一种好生活方式，且能够很好地支配自己的生活，这是所有这本书的读者的美好梦想。

在本书中，你可以获得数以百计开创自己商业版图的企业家的建议。你可以找到关于市场、销售、财务、生产、定位、公共关系、招聘以及权益的内容，也可以找到如何在你的余生寻找金钱和生活平衡的答案。

如果非要给本书制定一个目标的话，那就是：**让你明白如果我们能够做到，那么你也一定能行。最糟糕的事情不是失败，而是在一开始的时候就不敢去尝试。**

福克斯：

每一项事业都从创业开始

1903 年，一位年仅 24 岁的匈牙利移民小伙子威廉·福克斯 (William Fuchs) 寻找到了他人生的第一张蓝图。这个未受过高等教育、制衣工学徒对纽约城中糖果店墙上的那些不成熟的图片非常倾心，因此他从妻子那里挪用了高昂的 1700 美元作为资金，在布鲁克林开了一家拥有 146 个座位的影剧院。这算不上是一个伟大的开始，不是吗？

显然，1903 年是很久之前了，但是让我们长话短说。福克斯把他的姓改成了 Fox，他创立的剧院也成为 20 世纪福克斯电影制片公司、福克斯电视节目网、福克斯体育节目电视网的祖先，随之而来的是娱乐产业的诞生。

硬水果糖：

如何保持事业与生活的平衡

发生在迪奈·默海尔（Dineh Mohajer）身上的事情是众多创业者所梦想得到的。当她手上涂着自己制作的指甲油在大商场里漫步时，这位年仅 22 岁的医学院预科生已经频频被人追问在什么地方可以买到这种化妆品了。仅仅凭借 200 美元，迪奈·默海尔制作了一些样品。当她把这些产品介绍给一个经营流行服装店的买主时，一位十几岁的年轻人便冲过来以每瓶 18 美元的价格买走了她所有的样品，而且当场向默海尔订购了 200 瓶新产品。就这样，默海尔的硬水果糖公司（Hard Candy）也应运而生了。

9 个月后，硬水果糖公司已经有平均每年 1000 万美元的营业额了，公司的创立者也因此感到精疲力竭。随着公司规模的迅速扩大，默海尔感到自己经营公司的经验越来越不足，她本人也因此非常疲惫，甚至有的时候不能吃饭、睡觉，总害怕自己的公司会濒临破产。于是她决定：聘请一位专业的经理人来帮助自己打理日常琐事，而她自己则将精力转移到开发新产品上。今天，硬水果糖的产品已经被陈列在世界知名的各大商场内，它的创立者也寻找到了创业和惬意生活的最好结合点。