



陈柯琳 / 著

当90后 遇上创业

揭秘90后的创业Style!

用安静的心聊创业——心有猛虎，细嗅蔷薇

用90后特有的诙谐侃创业——雾里看花之大话股权

用你不知道的事实讲创业——99%的公司是上不了市的

用特别的干货教创业——不见兔子不撒鹰



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



陈柯琳 / 著

当90后 遇上创业

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

当90后遇上创业 / 陈栩琳著. — 北京 : 人民邮电出版社, 2014. 8
ISBN 978-7-115-35674-1

I. ①当… II. ①陈… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第134495号

内 容 提 要

这是一本关于90后创业的书,目标读者是90后大学生创业者。作者以90后的思维方式切入,以亲身经历为读者剖析了90后创业的特点,以自己的创业经验告诉90后创业者应该对创业抱有怎样的心态,应该如何面对资本,如何面对市场,如何处理团队危机等。

本书共12篇,每篇独立成文,读者可利用碎片时间随机阅读,文字风格随意但不闲散,把创业的技法如讲故事一样娓娓道来,给人读后“哦,原来创业还可以这样”的感觉。

当然,本书的很多经验也是其他年龄段的读者可以借鉴的,也让更多读者了解90后创业的现状。

-
- ◆ 著 陈栩琳
责任编辑 杨海玲
责任印制 彭志环 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>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 13.75
字数: 252千字
印数: 1-4000册
- 2014年8月第1版
2014年8月北京第1次印刷

定价: 35.00元

读者服务热线: (010)81055410 印装质量热线: (010)81055316
反盗版热线: (010)81055315

自序

创业过程中需要不断总结，联想的柳传志称之为“复盘”。在沙漠中走了一大段路，需要回顾一下自己脚下的路，这条路是笔直的吗？是脚踏实地的吗？因为如果方向错了再努力也没用。写这本书最重要的目的就是“复盘”，把自己在三次创业过程中遇到的问题以及由此思考得到的经验教训很好地告诉创业者，特别是90后大学生创业者。

大学生创业目前已成为一个社会热点，大家都在鼓励、呐喊新一代大学生要有自己的梦想，不要封闭在象牙塔中，要勇于承担社会的责任。但该怎么做，从哪里开始做，有没有一个过来的师兄告诉你哪些问题是创业的时候会碰到的，哪些是90后大学生的商业天性，不要去磨灭，而要细心呵护？

写创业的书太多了，很多都是成功后用来粉饰太平、歌功颂德的话筒，我也看到市场上对大学生创业很多流于表面创作的书，试想一个文人、一个商学院的退休教授没有经历过创业，怎么写得出符合当代大学生创业的书？所以我决定把我“复盘”的文字集结成书，我有资格告诉90后大学生该怎么在学校创业，我用自己的亲身经历告诉他们怎么面对团队，怎么面对资本，怎么面对你的客户，甚至你们的情感——亲情、友情以及爱情。本书是目前市场上第一本也是最贴切的一本关于90后创业或者是大学生创业的实战书，没有之一。

我希望读者看完这本书后会说我的书“干货”很多。很多人说60后的企业家已经退出历史舞台，70后的企业家正在老去，80后的企业家会成为中坚力量，那么90后的企业家一定是中国立足世界的未来。在未来，一定有一批优秀的90后中国企业家走上国际舞台，登上前辈们都没有到过的顶峰。这个群体目前正在潜伏，我希望他们能看过这本书，哪怕是这本书中的一篇，并能够对他们在创业路上有那么些许帮助。创业路上永远是失误比正确多，避免了一个失误就有可能减少一次创业的失败，这样就多了诞生一个优秀企业家的机会。



当然，就像看历史能给现代人启发一样，读者中的80后、70后……能从书中感受到那种关于青春、关于梦想的碰撞，对自己的人生进行一次回忆和梳理，这也是人生乐事。我尽量用诙谐加温情的文字对创业进行剖析。创业如人生，不就是嬉笑中带点怒骂和感动吗？快哉，快哉！

目 录

| | |
|--------------------|----|
| 篇一 我该不该创业 | 1 |
| 创业的初衷 | 2 |
| 创业需要 DNA | 2 |
| 会“跟”=慧根 | 7 |
| 激情不值钱 | 10 |
| 看临门一脚 | 12 |
| 不创业一辈子后悔，创业后悔一辈子 | 14 |
| 致联合创始人 | 15 |
| 一个好的企业家一定是最懂人性的人 | 18 |
| | |
| 篇二 商业计划书二三事 | 23 |
| 什么样的商业计划书是完美的 | 24 |
| 难找的模板 | 30 |
| 老掉牙的结尾 | 31 |
| 是亲手包办还是团队协作？ | 34 |
| 写一份商业计划书然后丢掉！ | 35 |
| | |
| 篇三 营销那些事儿 | 37 |
| 微博的前世今生 | 38 |
| 微博，微力无边？！ | 39 |
| 百度来了 | 50 |
| 传单：竹篮打水一场空 | 52 |



| | |
|-------------------------------|-----|
| 篇四 创业与情感 | 55 |
| 创业与友情 | 56 |
| 创业与亲情 | 63 |
| 创业与爱情 | 70 |
| 篇五 这是一个最好的时代，这是一个最坏的时代 | 73 |
| 新首富卡洛斯·斯利姆·埃卢 | 74 |
| 永远用自己的眼光去思考这个世界 | 75 |
| 珍爱生命，远离巨头 | 76 |
| 创业比赛：赢了比赛，输了未来 | 77 |
| 市场是最好的老师 | 80 |
| 瞧！那撑死的公司 | 80 |
| 莱特兄弟PK莱利 | 81 |
| 最穷创业 | 82 |
| 风投，疯投，坟头 | 83 |
| 创业者、企业家和职业经理人 | 84 |
| 篇六 创业者的礼物 | 87 |
| 善用直觉 | 88 |
| 创业的天赋 | 90 |
| 创业者的独立性 | 90 |
| 没有伞的孩子必须努力奔跑 | 91 |
| 菜鸟的福音——那85%的运气 | 92 |
| 船小好掉头 | 93 |
| 变才是永远的不变 | 95 |
| 英语是创业中最被忽视的技能 | 97 |
| 篇七 寻找中国好项目 | 101 |
| 戏说阿里巴巴 | 102 |
| 不做点子大师 | 102 |

| | |
|------------------------|-----|
| 精益创业 | 105 |
| 不见兔子不撒鹰 | 108 |
| 嘘！隔墙有耳 | 108 |
| 果汁分你一半 | 110 |
| 大树底下好乘凉 | 111 |
| 创新者的无奈——先跑的不一定跑到最后 | 112 |
| 逃离互联网 | 113 |
| 最美的创业是一场意外 | 116 |
| pivot | 118 |
| 篇八 不蹉跎的岁月 | 123 |
| 春种秋收 | 124 |
| 俞敏洪“说” | 125 |
| 方向错了，停止就是前进 | 125 |
| 一生只做一件事 | 127 |
| 做个“不挑食”的创业者 | 130 |
| 守得住寂寞，经得起诱惑 | 132 |
| 篇九 心有猛虎，细嗅蔷薇 | 133 |
| 创业——戒不掉的“毒” | 135 |
| 创业风险 | 136 |
| 要有敬畏之心 | 138 |
| 人生需要信仰 | 140 |
| 朝着月亮奔跑——好高骛远 | 141 |
| 一招鲜吃遍天 | 143 |
| plan A and plan B | 145 |
| 如何把联合创始人“踢”出局 | 147 |
| 篇十 若创业失败，拿得起放得下 | 153 |
| 总结创业失败的原因 | 154 |



| | |
|---------------------|-----|
| 成功的捷径只有一个——不断地失败 | 160 |
| 人重要的是经历 | 161 |
| 该认输的时候就认输 | 163 |
| 就算失败，我也要让世界在我的失败中前进 | 164 |

篇十一 野蛮终将战胜文明

| | |
|----------|-----|
| 创新的源泉 | 168 |
| 偶像的问题 | 169 |
| 不要羡慕融资英雄 | 170 |
| 人性的弱点 | 173 |
| 抄袭，超越 | 180 |
| 谁战胜谁 | 184 |

篇十二 创业，你应该知道的那点事儿

| | |
|--------------|-----|
| CXO | 190 |
| 雾里看花之大话股权 | 192 |
| 被老虎基金看上意味着什么 | 196 |
| 美国模式 | 197 |
| 99%的公司是上不了市的 | 199 |
| 创业者是“三无人员” | 203 |
| 教育市场之引爆点 | 204 |

后记

212

篇

一

我该不该创业



创业的初衷

很多人都觉得创业的原动力来自于自己那些毫无边界的梦想和想象，这些只是你追求的快乐，当你发现你做不到这些的时候，你很可能会放弃，会退而求其次，又回到以前的生活和工作中去。

这跟选择快乐或逃避痛苦的逻辑是一样的。当快乐到来的时候，你会稍作努力；当你发现得不到的时候，懒惰的天性就会驱使你放弃：反正我也没做什么，买张彩票能中500万是好事，不能中就算了，彩票这种事谁认真谁完蛋。这时你得不到快乐也不至于产生任何悲伤的情绪，因为那个快乐本来就不属于你。当痛苦来临的时候，就算有很多快乐围绕着你也没用，无论如何你都想去做些事情来逃避痛苦。

有时候，创业的真正原动力往往来自于自卑和不安全感：你希望得到别人的肯定，你不想成为人群中那个受冷落的人，你冰冷的内心需要目光的聚焦才能感到温暖，你厌倦了别人的嘲笑，你需要你的父母肯定你，你需要你的朋友觉得你重要，你希望给你的家人更好的生活条件，让你的父母不再为了生活愁白了发，你希望自己事业有成，让你的那个TA接受你，或者让你的女朋友的妈妈能接受你，对你另眼相看。

真正的创业者往往是自卑而敏感的，为了不失去这些周围的人和事，在创业最困难的时候才会咬牙坚持，才能突破自己，找到出路。

创业需要DNA

创业的星星之火

或许创业的种子在你很小很小的时候就已经埋下了：你听了小时候父亲无意中给你讲的李嘉诚和比尔·盖茨的事迹之后，你就立志要成为他们中的一员。或许，毕业之后你在工作上到处碰壁，老板不再是那个宠你的老师，你做什么他都感觉看不上；在公司里你感觉你是最年轻的，同时也是最渺小的那一个；午夜梦回，拼命地问自己这是为什么，为什么。或许，你四处吃

得开，在学校是这样，在单位也是如此，岁月给了你与年龄不一样的世故，但是某天你在班级群里听到了班上某位十分木讷的同学创业成功的消息时，你再也坐不住了。

种种原因让你走上了创业这条“不归路”。

创业的火焰在你的心里燃烧着，你变得无心工作。原本你3个月转正、1年加薪和3年提干的职业规划也抛到了脑后，留意起了各种创业项目的网站。网络论坛里讨论的每个创业项目看上去都像月宫里的嫦娥一样，那么完美无缺，那么充满幻想。一时间，你不知道该做什么，真后悔没有把在学校里的那些专业好好学学，要不然也不至于像现在这样什么都“专”，就是什么都不“长”啊。

懊悔归懊悔，这个时候你眼睛的余光里出现了一个闪着大红字的项目，你顿时像陷入了一见钟情，像个初恋的少年般义无反顾地“爱上了”这个项目。你感觉这个项目就是你的毕生所求，你愿为它赴汤蹈火，愿为它砸锅卖铁，愿为它做所有的一切。你在心里许下诺言，就跟当初你跟你的女朋友许诺时一样。

你以为创业是那么的美好，美好到你像是在谈一场永不分手的恋爱，没有争吵，没有谁爱谁更多一点。你的精神每时每刻都在亢奋，每一次想起你那绝妙的点子，无论刚才老板对你发了多大的脾气，不管你这个月的工资还剩多少，或者你早上挤公交车时丢掉了钱包，你的嘴角始终都会微微上扬，你幻想着自己就是那个曾经在月光下听到的那个财富故事里的比尔·盖茨，或者以为自己现在就是他的1.0版。

你开始搜集关于你的“心中女神”的种种新闻，你有意无意地打听关于她的一切，你老板对她的看法（你认为虽然他是个“周扒皮”，但是至少是个精明的商人），以及别人对她的看法。

当你的老板拉着脸说了句“勉强”，当你的父母都说你这孩子真有想象力，当你的她没有“争风吃醋”，说你真有眼光的时候，你的小宇宙快要爆发了，不能自己。

过了许久空想的日子之后，你决定要开始你那朝思暮想的日子——一段新的征程，你拿起福布斯杂志，发誓X年后，你的名字一定要出现在这上面；你发誓一定要把你老板的公司买下，然后让他为你打工；你发誓一定要让村口的那个吴老二对你刮目相看。

星星之火，可以燎原？

喊了很多你认为很壮胆的口号之后，你决定带着自己的光荣与梦想上路。然



后，一段关于理想与现实、欢乐与苦难、大喜与大悲的旅程开始了。

中学生物课上第一次接触到了DNA，那个由DNA序列组成的双螺旋结构确实非常漂亮，现在已经记不清里面复杂的理论了，只记得它控制着人类的遗传信息，这些遗传信息让每一个人成为一个个独立的个体，不同的个体拥有不同的思想，不同的面貌，不同的行为方式。我想其中应该有一段序列是关于创业的吧，这段序列的改变让创业者与普通人区别开来，因此创业者有着和普通人不同的想法，走向不同的道路。

关于创业

现今国家在鼓励创业，学校举办各种创业比赛以鼓励毕业生创业，社会舆论也在鼓吹创业，很多刚毕业的大学生就把创业当作了逃避工作的避风港，觉得生活真没意思，一冲动，倒不如创业去。如果把创业当作逃避工作的借口，带着这种不纯粹的创业目的，走不了多远。

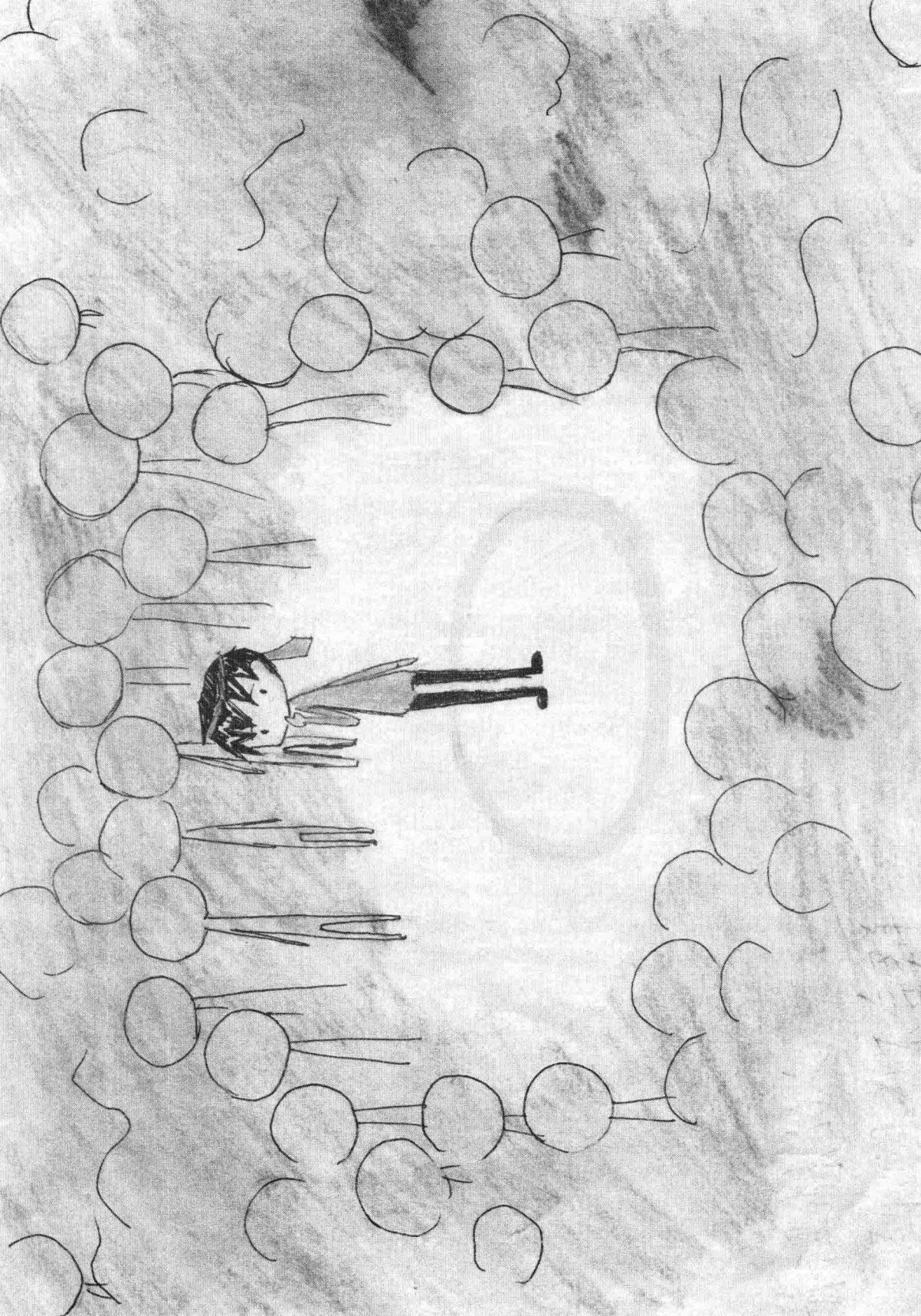
有些人适合创业，这些人果敢、眼光长远、敢于放弃，并且不安于现状，时刻充满了对事业的激情，有着很强的磁场和感召力，能吸引身边的人。如果你是这样的人，你可以走上创业这条路，试试自己的能耐。但是有些人本身的性格原因使得他并不适合带领一帮人冲锋陷阵来进行九死一生的创业，这个时候要想创业，就应该加入一家创业公司，成为其中的一分子，即联合创始人，利用自己某一方面的特长来帮助这个团队创业。

也许有人会酸溜溜地说，创业没成功怎么办？事业没做成，花的是老板和投资人的钱，你的工资照拿，假照放。你还能从中学到很多关于创业的知识，这些是书本中没有的。真枪实弹的历练，充分了解创业公司是怎样运营的，会碰到哪些问题，这在今后的创业过程中都是经验和教训，是一笔多少钱都难以买到的宝贵财富。

如果在一家非创业公司，身边没有那种艰苦奋斗的气氛。气氛在哪里，取决于周围的环境，更取决于自己的内心。很多有所成就的大人物也并未在创业公司待过，但是他们相同的特质就是在成功的公司把自己当成创业的员工，以创业者的心态来打工，这样才能在能力上得到突破。

在成功的公司工作时，你把自己当作创始人有时候会显得很突兀，周围环境会容不下你——大家都是在打下江山后坐收渔翁之利的，你整天又是改进这个工作流程，又是简化那个手续，不遭人排挤才怪。

唉……但是，有理想的人到哪儿都不合群。





如何找到创业公司

在这里说个题外话，支个招儿给正在找工作的朋友。把中国最顶级的 20 个 VC 名单找来，各家 VC 都可以在网络上搜索到，然后找到他们最近投资的创业公司，往那些创业公司海投简历，在你家附近的就更得天天往那儿跑。刚拿到投资的创业公司正是招兵买马的时候，他们只要一贴出来招聘信息，你就一把撕下来拿去应聘，这种机灵劲儿正是创业公司所需要的。找工作除了目前的薪资待遇以外，充满无限遐想的未来更能够吸引人，更何况有些刚拿到投资的创业公司在工资上亏待不了你，真是现在、未来两手抓，两手都要硬。

互联网这个江湖

互联网行业很强调英雄主义，这个由工程师主导的行业，技术就是说服力，所以很容易谁也不服谁，都想争老大，最后导致团队分崩离析。

我非常佩服 UCWEB 这家公司的两个创始人。可能公司名字没有被挂在嘴边，但产品一定是经常被提起的——UC 浏览器。他们都知道自己只是个技术人员，但要让公司走得更远，他们需要一个真正的领导者，他们只在自己的名片上印上副总的头衔，后来他们找原联想投资的俞永福担任公司的一把手。

人家俞永福在联想干得好好的，大学一毕业就在联想干了，干的又是投行——财神爷的工作，整天把创业者扒拉个精光从里到外打量，但创业者还挺乐意。俞永福刚开始不干，说他们没要到投资反倒来挖人，这不地道。临走，交换个名片，一看两个人都写着副总头衔，俞永福问他们：“你们来融资不叫老大来，真不够重视啊。”两个人说，咱就一个普通“程序猿”外兼牛一点儿的“攻城狮”，技术是我们的强项，但管理和战略这种大方向还需要更好的人来领导公司，所以就有点“囊中羞涩”——没有老大的公司跟没钱一样，不太好意思。这件事彻底震撼了俞永福，心想这两个人心胸真够宽广的。

创业者想成功，要先找人加入创业团队。但是，很多空降兵都担心和创业团队存在磨合问题，但如果是 UCWEB 的两个创始人来拉拢你，你还会担心吗？

俞永福进来之后果然不是浪得虚名的，马上引进了雷军的天使投资，又进行了一系列的资本运作，公司发展迅速。现在 UC 浏览器在移动端的装机量已经达到了 4 亿部，真的是独一无二的霸主。在国内，腾讯公司太高、太大了，可能挡住了一点 UC 的光芒，但在印度和东南亚市场，UC 是“中国制造”的代表。

站在巨人的肩膀上


阿基米德曾经说过：“给我一个杠杆，我可以撬动地球。”创业中，我们也要学会借用外力，站在巨人的肩膀上，才能够望得更远，飞得更高。

提起 Android 操作系统，都知道这是 Google 的产品，但这还真不是 Google 的亲儿子，只能算是认的干儿子，为了认这干儿子红包也真没少给。这个干儿子也真的没白认，够聪明，也够有发展前途。

先说够聪明。就像当年在维也纳，肖邦、莫扎特想到一个宏伟的曲谱，但没人提供场所创作和演出就等于什么都无从谈起，所以他们需要官廷的支持。开发 Android 操作系统的团队知道 Android 系统不是闹着玩的，太费钱和时间了，需要一个大的平台来完善和后续开发，于是他们把公司卖给了 Google。

借助 Google 在全球的影响力，Android 迅速让市场接受了自己，安装量指数级上升，很可能成为手机系统里的 Windows。比尔·盖茨发家还是拿着 PC 操作系统卖钱，可 Android 却不屑于此，有了大靠山，直接免费。团队成员也拿到了 Google 的股票，都成了百万富翁，如今 Android 之父安迪·鲁宾，也可以说是功成名就。

虽然 Android 操作系统只是 Google 这家“巨无霸”公司的一部分，但是最后 Android 家喻户晓，它们创业的目的已经达到了。



会“跟”=慧根

成功是“跟”出来的，伟大也是“跟”出来的

“良禽择木而栖”，一个人的成功也依赖于成功的选择。很多人都说成功是跟出来的，跟对了——一个真正的创业者，在关键时刻不动摇、不抛弃、不放弃，最后就能成功。

在一把手享受自己成功的时候，有多少一把手会扪心自问让跟着自己的团队也充分享受了胜利的果实，而不是过河拆桥、兄弟反目？创业的人生是无悔了，但较之于别人的人生，是否也能无怨无悔、问心无愧？



霍英东给自己的创业路打多少分

霍英东，香港鼎鼎有名的“土地爷”——控制了香港绝大部分的房地产，同时也是一个知名的慈善家。

记者采访霍英东，问他：“你给自己的这一生打多少分？”霍英东答：“100分”。记者诧异。

霍英东：“跟着我的人，从高管到仆人，个个都是百万富翁，没有一个穷人。”

创业者如果有这样的胆识，能够拍着胸脯在自己晚年的时候说出这样的话，无论创业的成就有多大，都无愧于“创业者”这三个字。

作为团队成员，跟随就是学其精髓。在跟的过程中，就是养成成功习惯的过程，就是学习成功生活方式的过程，就是形成成功思维模式的过程。

人类进化至今，一直保留着崇拜思想。科学家做过实验，给一群不听话、闹腾的小猴子放上一张猴王的照片，它们立马就安静了，说明了猴子有天生的崇拜心理，对猴王是有依赖心理的。人类亦如此。

虽然生活中谁都不愿意承认自己差，但碰到气场强大到足以秒杀身边万物的人时，还是会本能地流露出崇拜的心理。既然有一个真正的创业者带领，谁还会累死累活地去自己一个人扛，跟着那个人，死命地跟着，会跟的人的确是有慧根的。佛家说有慧根的能得道，创业路上会“跟”的人是能得到，并且得到很多。

向上天祈祷一双慧眼，看走在路上的路人，打酱油的小伙，哪个具备真正创业者的特征，然后紧紧跟着他走，一直走……

创业者的特质

创业者具备的大致有：充满激情，极富个人魅力，具有远大的理想和抱负。

充满激情

大学生创业有的是激情。激情是廉价的、不值钱的，但是就跟水一样，没人觉得水贵（除了世界上广大沙漠地区的人们），但却是不可缺少的。创业路上雷声大，马蹄疾，玩不起那种无声胜有声的情境。

看看创业大佬哪个不是口若悬河，即使假的都说得跟真的一样，几个人的小公司