

澈言
·
著

王牌 创业者

— 风口游戏 —

A · C · E
entrepreneur



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

看着激言的小说，我不禁遗憾：我的创业生活怎么没有那么多精彩的故事呢？放下稿子后，我又想了想：幸亏没有故事里的那些情节，否则我的小心脏还真受不了。

——当当网前副总裁，优雅电商现CEO兼创始人 陈腾华

小说里描述的创业场景已经成为大部分年轻人的生活。当创业成本边际递减的时候，只要有一个想法，或许就有人给你投钱。我们这一代，将有越来越多的人进入这个“赌场”。很可贵的是，现在有一个身经百战的“赌徒”告诉你一个精彩、有画面感的故事，它甚至就是作者亲身经历的创业故事，它比任何理论都有说服力。

——资深媒体创意人，新浪读书频道“新浪好书榜”评选人 颜桥

环环相扣，重重计谋，
在“全民创业，万众创新”的浪潮中，
想翻身？去创业！



购买好书敬请关注



新书资讯敬请关注



记忆坊旗舰店



微信 meidubook



扫描条形码为本书打榜

上架建议：商业 | 小说

ISBN 978-7-5500-2538-7



9 787550 025387 >

定价：48.00元

激言·著

王牌创业者

— 风口游戏 —



百花洲文艺出版社
BAIHAUZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

王牌创业者：风口游戏 / 澈言著. —南昌：百花洲
文艺出版社，2017.12
ISBN 978-7-5500-2538-7

I. ①王… II. ①澈… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第291347号

王牌创业者：风口游戏

澈言 著

出 版 人	姚雪雪
责任编辑	袁 蓉
封面设计	仙境设计
出版发行	百花洲文艺出版社
社 址	南昌市红谷滩区世贸路898号博能中心A座20楼
邮 编	330038
经 销	全国新华书店
印 刷	三河市祥达印刷包装有限公司
开 本	670mm×970mm 1/16 印张 22.5
版 次	2018年2月第1版第1次印刷
字 数	303千字
书 号	ISBN 978-7-5500-2538-7
定 价	48.00元

赣版权登字 05-2016-455

版权所有，侵权必究

邮购联系 0791-86895108

网 址 <http://www.bhzwy.com>

图书若有印装错误，影响阅读，可向承印厂联系调换。

序

创业是一件水到渠成的事情

文/陈腾华

激言是2011年加入优雅100的，那时我们的经营模式还属于垂直电商平台，计划做家居家纺领域的京东商城，所以内部有个接近二十人的技术团队，负责自有网站系统前、后台的开发和维护。激言是前端交互工程师，负责网站页面的UI设计和页面重构。我后来才意识到，这是一个要求很高的岗位，需要能写代码，还需要能做美工设计。在我看来，这是两个完全相斥的领域，但偏偏激言能兼顾得很好，这很难得。

当时的他二十岁刚出头，个子不高，长像清秀，看起来像个逃课来工作的高中生。不知道公司里有没有暗恋他的女生，倒是经常有人起哄他和某个女同事怎样怎样，结果不得而知。

和技术部其他的理工男明显不同，他浑身上下散发着文艺气息，也是当时公司里唯一一个自费购买MacBook Pro用来工作的员工。他思维敏捷，做事踏实，具有很强的独立思考能力。

所以，当后来我得知他一次次地创业，我一点都不觉得奇怪。

《王牌创业者》写的是年轻的创业企业家的故事，这是我不熟悉的领域。我的第一次（也是唯一一次）创业是在四十岁，也就是现在的优雅电商。在互联网领域，我算是“老人创业”了，但是书中描绘的理工男的生活我倒并不陌生。

我1995年从清华大学电子工程系凝聚态物理（也叫电子物理）专业本科毕业，是个非典型的“有知识没文化”（北大同学们的调侃）的清华理工男。因为

我的兴趣不在专业，所以毕业前就通过校园招聘加入了远在广州的宝洁公司市场部，当了个卖香皂的舒肤佳品牌助理经理。后来在可口可乐、雀巢、马氏等消费品品牌公司工作过，又经历了在诺基亚、新浪网、当当网等IT领域的历练。在长达十五年的工作之后，我才等来了创业的时机。

所以，我一直不鼓励大学生“努力”去创业，因为这些年的经验告诉我：创业是一件水到渠成的事情。当有一件事情你很喜欢，认为有能力胜任，而且拥有足够的资源去启动它，甚至愿意为这件事情搭上自己的时间和青春——你自然而然会去做的。

而现在，有些人先“决定”创业，再苦思冥想该做什么，这是本末倒置的，出发点就是错的。而在读或刚毕业的大学生，大部分都没有水到渠成的创业想法和能力，踏踏实实找一份工作去充实自己、提升自己，慢慢积累经验才是正路。

在这个故事里，主人公莫飞一开始就被合伙人和投资人共同算计了，想来也是够倒霉。曾经有朋友问过我：“企业家坑投资人容易，还是投资人坑企业家容易？”

我觉得都挺容易，毕竟要一门心思坑人——总是有办法的。所以，无论是找创业合作伙伴，还是找投资人或投资对象——最关键的是找对人。大家都是成年人，做的都是双向选择，如果到最后被坑了，也只能怪自己遇人不淑、识人不明。

优雅100能经过六七年的时间发展成现在的优雅电商，除了在日常运营中坚持原则和操守，不像书中的角色一样授人以柄之外，最重要的是，我和我的合伙人能够始终互相尊重、认可、忍让、以诚相待。

创业这些年我也遇到了很多困难和曲折，回想一下，如果合伙人不能始终如一，可能公司早就散了。

所以，我也有点经验想跟年轻人分享——如果你跟人合伙创业，那么，有以下两种特征的合伙人坚决不能合作：

1. 斤斤计较。生意场上没有绝对的公平，无论股份占比、职责分担、薪酬设定，还是话语权等，处处都有引发冲突的可能。如果我的合作伙伴是个斤斤计较的人，那在这六年当中，早就爆发一百次核战争了。

2. 过分自负。在长期的合作过程中，最重要的是合伙人的互相信任，而自负的人往往对别人不信任，只相信自己，以自我为中心，这样就很难沟通，经常闹矛盾。

当然，还有很多特征也是需要注意的，只是以上这两种特征有时不容易识别，比如斤斤计较有时会表现为关注细节，而过分自负也常会以超级自信的姿态示人。

另外一个让我觉得有趣的事情是很多创业者的心态——现在很多年轻人创业的目的不是把公司做成赚钱或上市的成功企业，而是做个热闹的样子，希望很快有人收购他的公司。

比如现在很流行的一个说法：要创业，关键看项目是否有能被腾讯收购的可能——他们关于商业模式的构想从一开始就是以被腾讯收购为目标。这也许是个很现实也很无奈的策略，但是我几乎可以肯定地断言：抱着这样的心态，成功的几率是很小的——因为当在创业中遇到了真正的挫折和困难时，这种赚快钱的心理会很容易崩溃，导致产生“实在费劲的话就干脆算了吧……”的念头（毕竟你本来就没想过要破釜沉舟地全身心地投入）。

我亲眼看到了很多这样的失败案例，而且那些创业者都是很聪明的人，可惜大多只是小聪明。所以，想走得更远，有时可能需要你“傻”一些，需要你“一条道儿走到黑”“不见棺材不落泪”的劲头。

看着澈言的小说，我不禁遗憾：我的创业生活怎么没有那么多精彩的故事呢？放下稿子后，我又想了想：幸亏没有故事里的那些情节，否则我的小心脏还真受不了。毕竟平淡的生活才最实在。

写到这里，我不禁抬头看了看办公室里的同事们，我看着他们忙碌的身影，心想：不知道这里面是否还能再出个作家，或者网络红人，或者创业的企业家……

总之，无论你的选择是什么，无论你在经历什么——你可能会成功，也可能和澈言一样一次次失败，却又一次次重头再来——我都希望一起奋斗过的小伙伴们能有个充实完满的人生，并无愧于心。

（陈腾华：当当网前副总裁，优雅电商（新三板股票代码：836093）现CEO兼创始人。）

序

创业是场马杀鸡

文/颜桥

澈言把这本创业小说的稿子发我，嘱咐一个未曾创业的人给创过N次业的人写篇序，可见其创业屡次失败，是活该的。

如果时光回到20世纪80年代，谈论诗歌、文学，以及音乐，你会觉得那就是一个精神抽屉空着的年代，必须有诗集、小说，或者油印手抄本。那是时代之风尚。只不过一代人有一代人之抽屉文学，你刚把红宝书掏出来，就被创业手册占了位，“占位”、全民创业和互联网+就这样进入你的抽屉。但声称“创业”的人未必“真在创业”，我们遇到太多太多的“假创业者”：

1. 他很有情怀，或者他除了情怀，什么也没有。
2. 他并不在乎创业的结果，或者说，他需要通过向别人展示他在创业来刷存在感。
3. 他被从工业化的流水线上抛出来，重新成为一个自由人，也是一个零余者。
4. 他需要一个庞氏骗局，用一个故事、一堆假数据、一个打鸡血的价值观，让这个流水线继续运转下去，损失转嫁他人。

一个创业者向我描述自己公司未来的前景——产值超十亿，公司塑造出伟大的企业家精神，每位员工都是公司的核心资产，每位员工的薪资过百万。

但，你目前有什么？我可以给你什么？你可以给我什么？显然我是一个扫兴的人。

毕竟人家只是一个微信公众号，这个海口夸得有点儿大。

这是一个秀场，每个人编织自己的梦幻故事，只是为了成功概率更高。尽管成功的概率很微小，但你必须假定那微小的概率是自己。

这是一个赌场，你的筹码就是你的身体、你的大脑、你的劳动力、你拥有的经验资历，这些无形资产正因为是“无形”的，可以被任意包装和夸大。

这是一个幻境，你必须假设自己是VR游戏里的hero，你拥有一切精神力量，你需要的是找到自己的风车，并与之战斗。

显然，小说里描述的创业场景已经成为大部分年轻人的生活。当创业成本边际递减的时候，只要有一个想法，或许就有人给你投钱。

你只需要一个支点，边上就有人给你一根破杆子，你有了新的代号，叫阿基米德。你的梦想是发现“杠杆”，尽管它还是破杆子。但你做了一件伟大的事，你找到了可以“撬起地球的支点”，尽管那就是一块破垫脚石。

随着故事传播，你有了赞助商，有了自己的破浴缸，尽管你晚上和很多妞儿泡鸳鸯浴，但你的宣传照片里，都眉头紧锁。你享受孤独，声称孤独的思考让你发现了“浮力”，你拥有了“情怀”，尽管浴缸是别人送的，尽管所有的东西都是道具，但你是全天候的专业影帝。

这就是粗糙的创业比喻，道具可能是人家赋予你的，你得硬着头皮演下去，这也是小说的开始。

本书的男主莫飞，在大三时就创立了二手物品交易平台——闲置网，并以此得到了融资，创立了天创科技公司。可是，就在B轮四千万融资的发布会上，他的技术合伙人——天创科技的CTO彭剑，以及他的投资人——滕佳创投的老板吴明，联手陷害他，导致他失去了自己一手创立的公司。故事就是你周围的事，你所听到的，就是你身边张三李四对你说过的——他创业了，他开始了一场伟大瑰丽的冒险。

这部小说写的鸡飞狗跳的世界是无限嵌套的，故事远远不如生活和现实

狗血。

当有人说自己在创业了，他可能处于以下场景：

1. 天堂；2. 地狱；3. 精神病医院；4. 骗子传销公司；5. 太虚幻境。

一个创业者可能随时在无限场景里自由切换。

一个午夜给我打咨询电话的创业者说，他要做面膜界的“小米”，打破中间环节的利润垄断，打通消费者和生产者的壁垒。更重要的是，它将成为最富有生命力的故事电商平台，同时产生知识交易的附加值。

我的脑子转得很慢，最后只总结出四个字：面膜直销。

可能，所有创业故事的迷人之处就在于此，当你遇到贩卖梦想的人，先不要急着冷笑。可能，敢想并不是一件坏事。在赌场里，一切都是你的筹码，你需要用这个筹码去赌一个未来。

在虚与实之间，如何找到自己的筹码，才是关键。

我们这一代，将有越来越多的人进入这个“赌场”。很可贵的是，现在有这样一个人身经百战的“赌徒”告诉你一个精彩、有画面感的故事，它甚至就是作者亲身经历的创业故事，它比任何理论都有说服力。

创业是一场无尽的零和游戏，但有时它并不是守恒的，你失去的未必增加到别人那里。也许所有在创业里失去的，都将成为这个小说的一部分。

（颜桥：资深媒体创意人，专栏作家，新浪读书频道“新浪好书榜”评选人。）



当全世界的人都在创业

如何扳倒一位优秀的创业公司CEO?	P3-13
是什么导致创业合伙人的分裂?	P14-24
员工离职了, 期权怎么办?	P25-32
该用什么词汇来形容如今的互联网?	P33-49
创业失败之后, 你该如何找工作?	P50-62
在创业大赛中拿到第一名, 是一种什么样的体验?	P63-72
要把一件丑闻洗白, 得花多少钱?	P73-87



创业者对创业者

谁把我的网站拖库了?	P91-100
今年互联网创业的风口是什么?	P101-113
谁买了我一百份的正版软件?	P114-124
在北京这么多年了, 你进过国贸三期吗?	P125-135
注册一家公司, 需要花多少钱?	P136-145

用不用找个会计来帮创业者算下他的糊涂账？	P146-158
程序员解决问题的思路是什么？	P159-172
你热爱美国吗？	P173-186
是要一千万？还是要两千万？	P187-201
如何在创业失败的前提下还能赚到钱？	P202-210
你是不是也把改变世界、三十岁前退休，作为你的人生理想？	P211-225
有钱人的家应该是什么样子的？	P226-237
一个记者，长年累月坚持写假新闻，会有什么后果？	P238-251
如何趁火打劫地去敲诈一支创业团队？	P252-267
加入我们公司吧？	P268-283



游戏只有序幕，没有终章

盗取一家公司最关键的核心机密，分几步？	P287-299
10.0.5.1 和 10.0.5.93，哪一台是服务器？	P300-313
你知道昨晚跳闸了吗？	P314-325
游戏结束，是谁把 CTO 送进了监狱？	P326-341

后记：感谢这个全民创业的时代

彩蛋

P342-344

P345-347

PART 1

当全世界的人都在创业

● 如何扳倒一位优秀的创业公司CEO?

1

起风了，他看看窗外，风卷着沙尘狠狠砸向二十二楼的玻璃窗。三环路上的车流依然如梭，两旁林立的大厦高耸入云。在这样的雾霾天，所有景物都好像蒙上了层灰纱，除了昏黄的车灯，什么都看不真切。

从这里跳下去会怎样？摔得死吗？

他曾经听一个朋友讲过，自杀的人最忌讳的就是杀不死自己。

如果从这里跳下，摔在地上肝胆俱裂，却留有最后一口气，导致后半生都不能自理，只能活成一个笑话。到那时候，新闻媒体会怎么报道？《少年CEO创业失败，纵身一跃惜成残疾》——不行不行，太窝囊了。他摇摇头，松了上衣领口，才发觉汗水已经浸湿了衣衫。夏末的天气依然闷热，他调下空调旋钮。等了半分钟，并没有感受到一丝凉意，才发现，酒店已经停掉了会场的空调。

“真是兔死狗烹，连冷气都舍不得给我开了。”他喃喃自语道，“那两个家伙在做什么呢？是不是在算自己手里的股份值多少钱？哼，一群王八蛋。”他边骂着，边把视线收回屋内——脚下的纯羊毛地毯纹路复杂，却又不失淡雅；身旁的墙面雕刻着龙飞凤舞的鎏金图案；他抬头看看，天花板上排列着数盏通体晶莹的水晶灯，闪烁着让他目眩神迷的斑斓光芒，那每一束光里，都折射出大都市里关于欲望和权利无尽的纷争。

如此豪华的会场，本该是他今天表演的舞台，如果没有早上那场意外的话，此刻或许会是他二十六年人生中最光辉的时刻。他该像乔布斯一样，穿着朴素的牛仔裤和黑T恤，在演讲台上挥斥方遒，以天创科技CEO的身份，高谈阔论自己

的经商之道；在镁光灯下，接受纷至沓来的财经专访。他会老成地在镜头面前，跟记者侃侃而谈商业理想和远大抱负，迎接着一轮又一轮的鲜花、掌声和赞誉。

但是此刻，这个少年得志的企业家，却一个人孤零零地站在这里——考虑如何去死。

2

大学没毕业，莫飞就和朋友一起创立了二手交易平台：闲置网。本来只是挂在校内论坛上的一个附属功能，谁知几个月内，发展速度异常迅猛，流量经常爆满。商业嗅觉极强的他，立即独立运营闲置网。不到一个月的时间，用户就突破了百万。这百万的种子用户为他带来了第一笔天使轮融资，帮助他招兵买马，成立了天创科技。半年后，他又拿到了滕佳创投一千万人民币的A轮融资。当年二十三岁的莫飞，也成了大学生心目中的创业楷模。

时至今日，闲置网已被评为年轻人群体最喜欢的二手易物网站，注册用户超一千万，次日留存55%，订单月增长率超过100%，平台月流水一千万。而由他一手创立的天创科技，也成了最被投资人看好的科技公司之一。

用他的创业好搭档彭剑的话说：“这年头，要是哪个年轻人没在闲置网上卖过东西，那他一定不会过日子。”

而令莫飞万万没想到的是，正是这位昔日的好友、天创科技的CTO，在今天，亲自把他踢出了公司。

早上十点，将召开天创科技旗下产品闲置网2.0的发布会。在这次活动中，不但要发布新版本新产品，还要宣布由滕佳创投继续投资的B轮四千万人民币融资启动的消息，一旦这笔融资到位，闲置网就能继续在二手电商领域开疆拓土，抢占更多的市场份额。

就在他意气风发准备上台演讲时，彭剑却忽然把他拽到了后台。他扫了眼这间屋子：墙角堆着些空箱子，中间摆了一张脏兮兮的茶几，旁边凌乱地倒着几把椅子。他的对面，站着他的投资人——滕佳创投的老总吴明。吴明并没有跟莫飞打招呼，只是在窗前低着头默默地抽着烟。莫飞看了看彭剑，又望了望吴明，不懂这唱的是哪出戏，他只好问彭剑：“你干吗呢？发布会马上就要开始了，可别耽误我上台了，今儿来了不少大媒体。”

他的这位少言寡语的好搭档并没有搭话，只是静静地指了指桌上的一份文件。莫飞拿了起来，这是一份简短的文件：

股权转让协议书

因公司业务发展需要，原天创科技创始人莫飞不再担任CEO一职，由原CTO彭剑暂任，莫飞自愿将手中所持有的天创科技的全部股份无偿转让给滕佳创投。

文件下方已经盖好了天创科技和滕佳创投的公章，还附着一份厚厚的《股东决议书》，其他几位没到场的股东们都已签好了字。看来此刻的这一切是早有准备的。

莫飞翻着这摞文件，看了很久后才反应过来。

“什么意思？”他望向二人，“这是在跟我开玩笑吗？”

“谁……谁跟你开玩笑？”彭剑给自己鼓了鼓气，他反问，“你说，咱俩认识这么些年了，你有见过我跟你玩笑吗？”想了下，他又提高了分贝，“莫飞，你不适合再继续管理这家公司了。你已经当了三年的CEO了，该挪挪屁股了，给别人点儿机会吧。”

“让我挪屁股？”莫飞不解，“挪到哪儿？凭什么？”