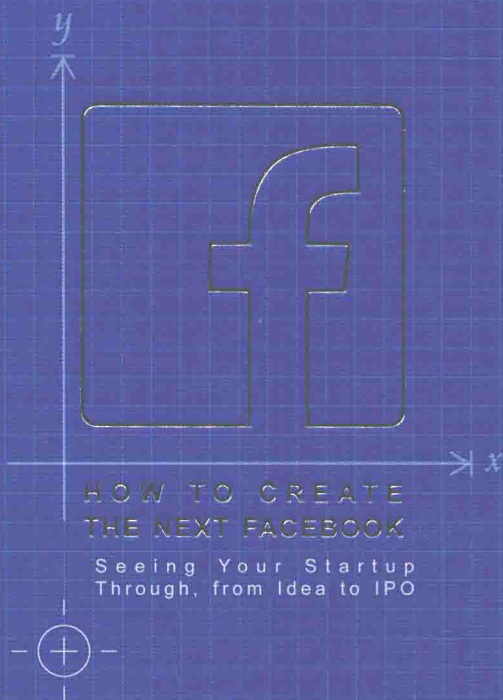


[美] 汤姆·陶利 著  
Tom Taulli  
秦令华 吴振阳 译



# 如何成为 下一个 Facebook

从 Idea 到 IPO，认清创业中的机会与陷阱



机械工业出版社  
China Machine Press

# 如何成为下一个 Facebook

从 Idea 到 IPO，认清创业中的机会与陷阱

[美] 汤姆·陶利 (Tom Taulli) 著

秦令华 吴振阳 译

HOW TO CREATE THE NEXT FACEBOOK

Seeing Your Startup Through, from Idea to IPO



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

如何成为下一个 Facebook: 从 Idea 到 IPO, 认清创业中的机会与陷阱 / (美) 汤姆·陶利 (Tom Taulli) 著; 秦令华, 吴振阳译. —北京: 机械工业出版社, 2018.1

书名原文: How to Create the Next Facebook: Seeing Your Startup Through, from Idea to IPO

ISBN 978-7-111-58697-5

I. 如… II. ① 汤… ② 秦… ③ 吴… III. 企业管理—研究 IV. F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 301108 号

本书版权登记号: 图字 01-2017-3419

Tom Taulli. How to Create the Next Facebook: Seeing Your Startup Through, from Idea to IPO.

ISBN: 978-1-4302-4647-3

Original English language edition Published by Apress Media.

Copyright © 2012 by Apress Media.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2018 by China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Apress Media 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

## 如何成为下一个 Facebook 从 Idea 到 IPO, 认清创业中的机会与陷阱

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 杜若佳

责任校对: 李秋荣

印刷: 北京文昌阁彩色印刷有限责任公司

版次: 2018 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 147mm×210mm 1/32

印张: 9.5

书号: ISBN 978-7-111-58697-5

定价: 59.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

Foreword

## 推荐序

创业是艰难困苦的。每天就像过山车一样，你要有强大的承受力，着眼未来，有改变世界的精神和坚信自己能成功的雄心壮志。学习，失败，再学习。自从1999年我创办自己的第一家企业以来，互联网行业已经发生了巨变。在Facebook推出之后，我们都不得不迎头赶上。科技领域的变化发展速度超过以往任何时候，但同时为用户创造了更多的价值。

“快速突破，除旧立新”“完成比完美更重要”，在融入主流创业文化之前，这些陈词滥调似的座右铭描述了Facebook的简单哲学——代码部署要快，不断重复尝试。在硅谷，我们一向行动迅速，但Facebook驱策我们快马加鞭。在BranchOut，我们不得不紧随Facebook的一周开发周期，因为我们的企业是寄生在Facebook上的一个应用程序。我们欣然接受了“快速突破”精神下的开发者驱动文化，因为代码部署的速度越快，犯错误并从中学习的速度就越快。

在创建企业时会发生很多利益冲突。2004年，友人网

(Friendster) 试图以 1000 万美元的价格收购 Facebook。如果收购真的发生了，谁知道 Facebook 还会不会在第二年增加照片共享功能，向所有有电子邮箱地址的人敞开，最终使世界变得像今天这样开放而紧密相连呢？在创建企业时会有非常巨大的外部压力，要求你达到特定的指标，在最后期限前完成任务。当然，也会有很多建议，但最终都取决于你是否听取用户的建议。如果你创建的企业没有活力，用户就不会回头。在 BranchOut，我们努力让用户的生活更加美好。我们努力帮助人们更好地进行职业展示，人们可以在网站上进行交际，找到自己的导师和梦想的工作。

创造价值。跑快些，做大些，改变世界。

里克·马里尼 (Rick Marini)

BranchOut 创始人

The Translator's  
Words  
译者序

世界著名经济学家熊彼特认为：“创业是经济过程本身的主要推动力。”创业活动是经济增长的极重要源泉和强有力促进因素，是推动经济可持续性发展的根本保证。随着我国经济进入增速换挡、结构优化、动力转换的新常态，创业创新成为新常态经济的双引擎之一。

在新一轮科技革命和产业变革的带动下，在政府“大众创业、万众创新”政策的大力推动下，创业成本越来越低，我国正在迎来新一波的创业浪潮，创业企业、创业投资、创业平台爆炸式增长，创业群体迅速扩大。国家工商总局的统计显示，2016年，我国新登记企业552.8万家，同比增长24.5%，平均每天新登记1.51万家。但众所周知，创业的失败率一直居高不下。要解决这个问题，既需要从外部提供更多政策支持，解决创业环境的优化问题，更需要从内部提升创业者自身的创业能力。

很多人可能会有创业热情和创意，但将其付诸实施是艰辛的。汤姆·陶利的这本《如何成为下一个Facebook：从Idea到IPO，认清创业中的机会与陷阱》为读者介绍了如何

将创意卓有成效地付诸实施，提高创业成功率。本书全面分析了在整个创业过程中，创业者可能遇到的诸多关键问题，其主要特色体现为以下几方面。

第一，按照在创业过程中出现的各创业主题的先后顺序，对全书章节进行了合理安排，使读者阅读本书就像经历了一次真正的创业之旅。全书广泛涉及了各种重要的创业主题，例如，初创企业的使命、法律和财务问题，如何将设想转化为产品、市场分析，投资者希望创业企业回答哪些问题，团队建设和管理、上市、创业的退出机制以及创业者的个人财富管理等。

第二，本书是作者多年以来在硅谷的大量观察、研究和个人经验的智慧结晶。在介绍各种主题时，以 Facebook 的创业历程为主线，同时穿插了大量其他知名企业的案例，帮助读者理解创业过程的各个方面。

第三，作者向我们描述了 Facebook 的成功经验，但对创业过程中 Facebook 的一些重大失误也毫不避讳，提醒创业者引以为鉴，并为创业者提供了行之有效的具体建议。

本书聚焦于旧金山的科技型初创企业，尤其契合我国这一波创业浪潮的特征。与前几次相比，这一波创业的鲜明特征是初创企业大都集中在“互联网+”领域。因此，互联网和移动领域的初创企业将从中获益良多。同时，书中呈现的 90% 的概念和想法同样适用于其他类型的创业。当然，在阅读本书时，读者也需要注意在创业政策和法律环境上美国和我国的诸多差异，避免对相关内容持“拿来主义”的态度。

无论你处于创业的哪一阶段，或仅仅是希望丰富自己的创业知识，这本书都将为你提供丰富翔实的知识经验和大量切实有效的帮助。

参与本书初稿翻译工作的有浙江师范大学外语学院英语笔译专业硕士研究生刘玉婷、张苗群和张春丽，以及翻译学专业硕士研究生张翰旭等。

在翻译过程中，我们得到了浙江师范大学经济与管理学院何曙荣老师和外国语学院张生祥老师的热情帮助，也得到了机械工业出版社策划编辑陈宝英老师和责任编辑杜若佳老师的各种支持，在此一并致以诚挚的谢意。

在翻译的过程中，我们力求忠于原文，但毕竟学养有限，翻译不当之处在所难免，敬请各位专家读者不吝赐教。

吴振阳 秦令华

2017年7月

于浙江师范大学



Preface

## 前言

我得承认，本书的书名绝对有煽动性。谁不想创建出一个 Facebook，从而富甲天下和闻名世界呢？毫无疑问，Facebook 的成功激励了许多人渴望成为创业者。创业已经成了当今的重大热点。

然而，本书并非阐述如何复制 Facebook。毕竟，Facebook 已成为社交网络领域的超级大赢家。历史表明，一旦在新市场上达到临界点，市场领导者通常就能在数年里保持其龙头老大的地位。看看谷歌、微软、Skype 和 eBay 就知道了。

取得优势地位通常是少数几个最为重要的决策之一。聚友网（MySpace）和友人网本可以轻易做到这一点。瞧，如果历史是另一个发展轨道的话，我的这本书也可以叫作《如何成为下一个聚友网》或《如何成为下一个友人网》。

本书的目的是，讲述在 8 年的时间里，Facebook 从毫无价值到估值超过 500 亿美元这一过程的关键环节。不过，我不仅会讲述 Facebook 的成功之道，也会客观地谈论其所犯的错误，而其中的一些错误几乎是致命的。

下面是本书的主要内容。

**第1章——“使命”：**使命应该是宏大的目标。你想在某种程度上改变这个世界，这才是成功的强大驱动力。使命能让员工、投资者和客户兴奋起来。

**第2章——“法律架构”：**这块内容枯燥乏味，但很重要。在创业初期，因为法律上的不当决策，马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）差一点儿自毁长城。

**第3章——“产品”：**扎克伯格是位产品天才，但你不必是天生的奇才才能成功。这一章重点介绍了一些最佳实践，能帮助你创建客户喜爱的产品。

**第4、5、6章——“筹集资金”“推介”和“交易条款”：**这几章介绍了若想要从投资者手里筹到钱，你需要知道的所有内容。即使是非常成功的企业，也需要筹集资金。从一开始创业，Facebook就一直在筹资。在其历史上，该企业筹资了180多亿美元。

**第7章——“走向市场”：**这一话题很少引起创业者的关注，但这是一大疏忽。如果没有可靠的走向市场策略，创业可能会失败。

**第8章——“财务”：**这是另一个乏味的话题，（对不起！）但请别跳过这一章。虽然科技行业经历过狂热的泡沫期，财务的基础原则似乎并不太重要，但这只是暂时的走火入魔。最终，还是需要了解企业财务的具体细节。

**第9章——“商业模式”：**这是指企业怎么赚钱。你可能会个主要的营业收入来源。这一章主要介绍了一些行之

有效的重要商业模式。

**第 10 章——“成为卓越的 CEO”：**扎克伯格并不是天生的 CEO。事实上，他一点儿也不擅长扮演这个角色，至少在 Facebook 发展的前几年是这样的，但他有决心改进。因此，做 CEO 绝对是可以学习的。

**第 11 章——“团队”：**扎克伯格一直明白创建具有凝聚力团队的重要性，但他也知道，有时候，对一些人不得不放手。

**第 12 章——“兼并与收购”：**自 2007 年以来，扎克伯格进行的收购已经超过了 25 次。大多数收购是为了获得人才，这一过程被称为人才收购。这一章介绍了如何通过并购交易支持企业的发展。

**第 13 章——“出售企业”：**扎克伯格立足于保持企业的独立性。但现实是，大部分企业最后都会被卖掉。这一章主要介绍了如何使交易的价值最大化。

**第 14 章——“IPO”：**2012 年，Facebook 上市了。没错，IPO 极具挑战性，但 Facebook 的上市是美国历史上第二大 IPO 交易。这一章向大家展示了应该如何上市。

**第 15 章——“财富管理”：**作为创业者，你有机会变得富有。不过，你要确保妥善管理自己的财富。创业者失去财富的可怕消息可不少。

**第 16 章——“总结”：**在这一章中，我提出了一些你可以考虑的重要机遇。

为什么应该由我来写这本书？嗯，我确实有些独到的观

点。我创建了好几家科技型企业，也向天使投资者和风险投资家筹集过资金，还曾将其中的一家企业出售给上市公司。同时，我自己也在进行天使投资，给企业提供咨询。

这些全都是宝贵的经验。在这本书里，我努力把我的经验都呈现出来。我多么希望在创办第一家企业的时候，自己已经知道了这些事情。

在过去的 15 年里，我也一直在写作。我出了 10 本金融和科技方面的书籍，也为《商业周刊》和《福布斯》这类刊物撰稿。在撰写本书的过程中，我与许多成功的创业者进行了对话，例如，谷歌的谢尔盖·布林（Sergey Brin）和推特（Twitter）的埃文·威廉姆斯（Evan Williams）等。这是一次极好的学习经历。

简介就到此为止，让我们开始吧。

Contents

## 目录

### 推荐序

### 译者序

### 前言

第 1 章 | Chapter1 使命 / 1

第 2 章 | Chapter2 法律架构 / 20

第 3 章 | Chapter3 产品 / 46

第 4 章 | Chapter4 筹集资金 / 70

第 5 章 | Chapter5 推介 / 99

第 6 章 | Chapter6 交易条款 / 127

第 7 章 | Chapter7 走向市场 / 149

第 8 章 | Chapter8 财务 / 165

第 9 章 | Chapter9 商业模式 / 185

第 10 章 | Chapter10 成为卓越的 CEO / 201

第 11 章 | Chapter11 团队 / 212

第 12 章 | Chapter12 兼并与收购 / 229

第 13 章 | Chapter13 出售企业 / 239

第 14 章 | Chapter14 IPO / 252

第 15 章 | Chapter15 财富管理 / 268

第 16 章 | Chapter16 总结 / 278

术语表 / 283

第1章  
—Chapter1—

# 使命

革命不会自然而然地瓜熟蒂落，而必须去努力促成。

——切·格瓦拉（Che Guevara）

如果你去浏览马克·扎克伯格的 Facebook 页面，就会看到上面赫然写着：“我始终努力促进世界更加开放。”<sup>①</sup>对任何人来说，这都是一项伟大的使命，这自然也是他的公司的使命。在 Facebook 首次公开募股（IPO）的招股说明书中，有一封扎克伯格致股东的信。信中说：“创建 Facebook 的初心，其实并非商业动机，而是为了完成一项社会使命——让世界更加开放、更加紧密相连。”<sup>②</sup>你通常不会把这种使命与企业联系起来，但所有伟大的企业都有远大的愿景，而且这种愿景总是基于创始人的力量，如霍华德·舒尔茨（Howard Schultz）、沃尔特·迪士尼（Walt Disney）、亨利·福特（Henry Ford）、史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）和比尔·盖茨（Bill Gates）等，他们不仅是首席执行官（CEO），而且都是革命者。

---

① 引自 [www.facebook.com/pages/Mark-Zuckerberg/156559947734345](http://www.facebook.com/pages/Mark-Zuckerberg/156559947734345)。

② “Facebook IPO Prospectus,” May 17, 2012, [www.sec.gov/Archives/edgar/data/1326801/000119312512240111/d287954d424b4.htm](http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1326801/000119312512240111/d287954d424b4.htm).



Facebook 每天都在影响无数人的生活：促进友谊，甚至促成婚姻；促进不同文化和观念之间的沟通理解。在某些情况下，Facebook 的影响是颠覆性的。在灾难发生时，如 2011 年 3 月，在可怕的海啸袭击日本时，Facebook 就是一个重要的沟通传播工具。它甚至可能引起社会的根本变化，就像在“阿拉伯之春”所见的那样<sup>⑨</sup>。

在 Facebook 的 IPO 招股说明书中，扎克伯格这样写道：

我们开始看到，人们在获得了分享的能力后，他们发出了有史以来规模空前的声音。无论是在数量上，还是在影响力上，这些声音都会持续提高增强，无法忽略。随着时间的推移，我们希望各国政府更加积极地应对全体民众直接表达的问题和关切，而不是通过少数精英控制的中间机构来听取民声民意。<sup>⑩</sup>

尽管秉持这样的使命，现在的 Facebook 其实并不是个乌托邦式的理想天堂。变化会导致混乱。Facebook 会破坏友谊，甚至导致欺凌或离婚，是个可能会发生残忍可怕事件的地方。但总的来说，Facebook 一直都是世界各地无数人生活中的积极力量。不然的话，为什么每天都会有 5 亿多人访问

---

⑨⑩ 系指 2010 年 12 月突尼斯的一些城镇爆发动乱以来，阿拉伯的一些民众纷纷走上街头，要求推翻本国的专制政体的行动。——译者注。