

大学生求职旅社
智能汽车保姆
个性化80后餐厅
婚纱肖像油画
疲劳驾驶预警系统
伺候月子的母婴会所

把小创意 做成大生意

创意中国星

中央电视台财经频道◎编著

「创意中国星」制片人 骆幼伟◎主编



360安全中心董事长 周鸿祎
赛伯乐中国投资董事长 朱一敏
雷士照明控股有限公司董事长 吴长江
等著名投资人联合推荐

十多位国内顶尖风险投资大师的创业忠告
近四十个创业项目的详细解读
给你最全面的创业指导

把小创意 做成大生意

大学生求职旅社 智能汽车保姆 疲劳驾驶预警系统
个性化80后餐厅 婚纱肖像油画 伺候月子的母婴会所

图书在版编目 (C I P) 数据

把小创意做成大生意 : 创意中国星 / 中央电视台财经频道编著 ; 骆幼伟编 . — 天津 : 天津社会科学院出版社 , 2011.3

ISBN 978-7-80688-637-3

I . ①把… II . ①中… ②骆… III . ①风险投资—案例—中国 IV . ① F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 027631 号

选题策划 : 俞根勇

责任编辑 : 徐 晶

封面设计 : 颜森设计工作室

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 : 北京慧美印刷有限公司

开 本 : 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 : 17.75

字 数 : 170 千

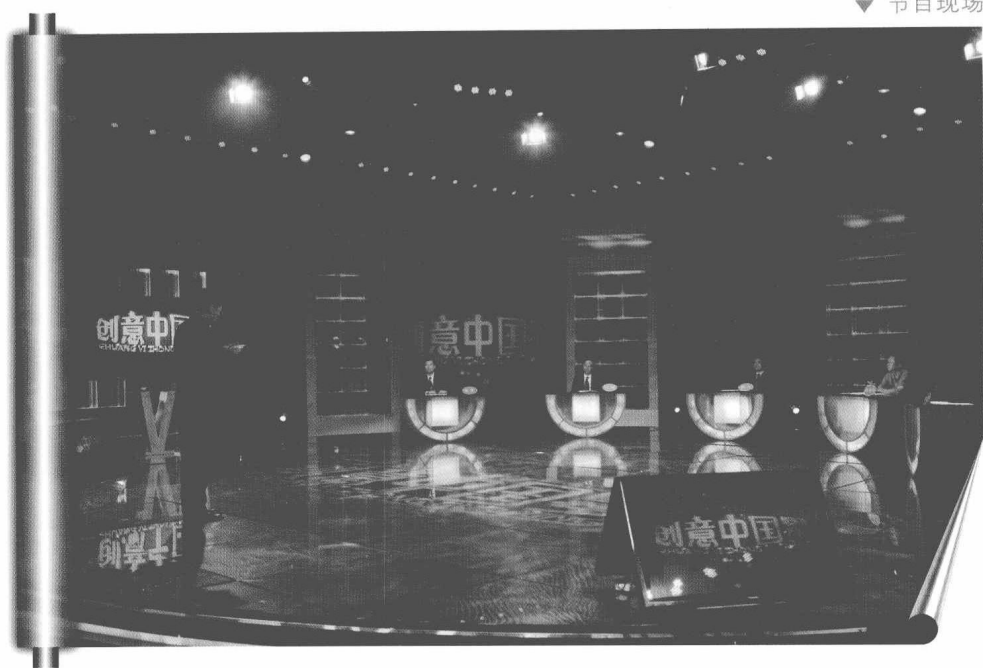
版 次 : 2011 年 5 月第 1 版

印 次 : 2011 年 5 月第 1 次印刷

定 价 : 32.00 元

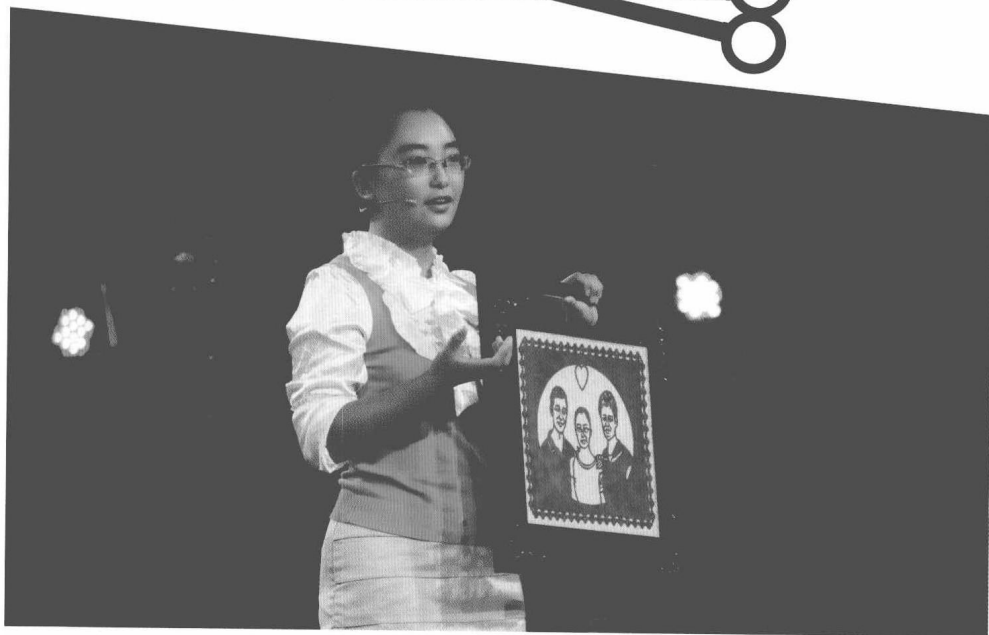
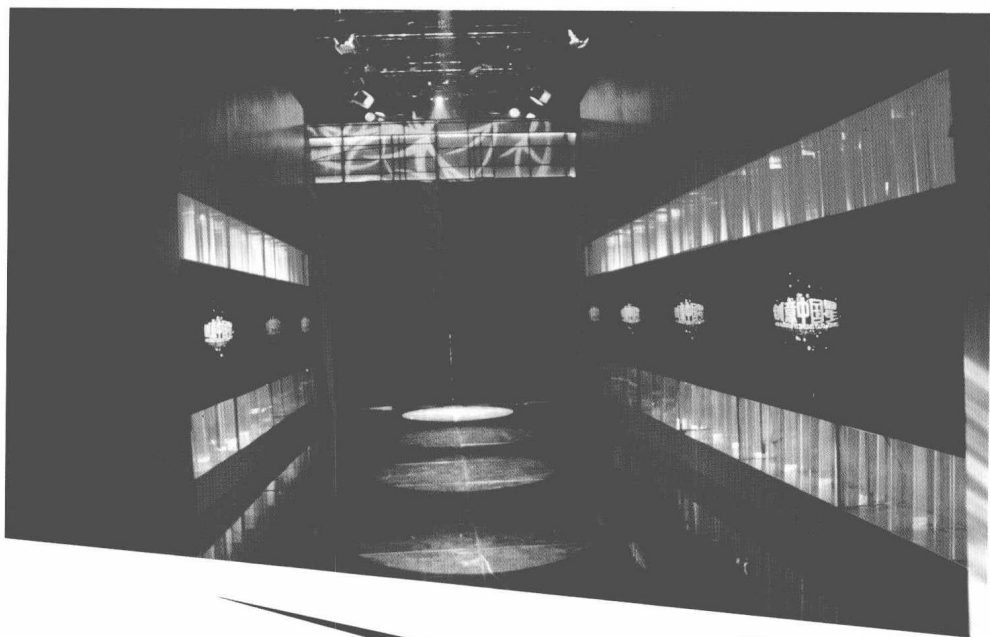
版权所有 翻印必究

▼ 节目现场



▲ 现场魔镜展示

▼ 十米通道



▲ 选手创意展示



▲ 制片人骆幼伟、主持人高博与五位投资大师



▲ 主持人高博与选手



▲ 现场签约

序

创业成就梦想，创意改变生活

《创意中国星》制片人 骆幼伟

创意无极限，群星耀中国。《创意中国星》系列节目在2010年十一黄金周播出后，引起的反响之大，有点出乎我的意料，特别是众多小微企业创意人的如潮好评更是感人至深。

一直以来我都是以电视人财经心来经营节目，本着创新为先，创意为先的宗旨，推出种种新片，从不懈怠，观众的褒奖始终是终极目标。只是这一次，真的有点不一样，声势和力度大于想象。

等我们从成功的喜悦中钻出来，仔细盘点收获后，一种遗憾油然而生。节目中堪称绝妙的创意、凝练精致的案例、斗智斗勇的博弈，言来语往字字珠落玉盘，只是无数真知灼见一闪即逝，使得一众创青踏破铁鞋，寻觅无门。

此时此刻，推出《把小创意做成大生意——创意中国星》这本书，创意非凡，正当其时。

首先，这是一部创业指南。它展示的是典型的小微案例，使创业者在项目选择、方向把控、项目评估、股权谈判、合作模式等融资过程中最关键步骤上得到很好的指导。贯穿节目之中的清晰的商业逻辑，精准的商业规则，对广大奋斗中的创业人群是有着很实际的指导意义的。

其次，这是一个投资坐标。除了节目中投资人表现出可圈可点的商业睿智外，所有参加节目录制的投资人都提笔撰文，内容涉及项目点评，创业忠告、投资新知、未来预测等，其中包括：

1. “我”凭什么给你投资——过去、现在与未来什么样的创意能做成大生意？
2. “我”的创业与投资心得——未来中国需要什么样的创业者？
3. “我”挑选投资项目的理由——投资人最看重的是创意人的什么？
4. 未来十年，看好哪些行业和项目？

这里不少投资嘉宾都毫无保留地详述了自己的创业经历和投资理念，可以说把看家绝活倾情奉献。

我们还邀请每期节目的投资嘉宾就该期节目进行总结，撰写创业忠告，针对项目选择、团队打造等创业过程中的诸多问题提出各自的建议，表达各自的观点。这些点石成金的智慧对投资行业和小微企业都具有珍贵的参考价值。从另一个侧面来说，这也是在帮助中国本土未来企业家的“成长”支招和出谋划策。

第三，对普通人的借鉴意义。《创意中国星》节目涉猎范围广泛、创业项目也多样化，既有对个人创业者的解读，也有对创业团队的关注。对于有梦想的普通年轻人来说，这本书不啻为一部创业百科全书。对于读者来讲，不仅能从书中得创业的技巧、管理经验、精神上的鼓励，更能够感悟到什么是真正的成长，如何脚踏实地实现自己的梦想以及如何在商业大潮中把握好自己方向。这本书的内容，对中国的民营企业、在路上的创业者、大学生、普通老百姓等都有借鉴意义。

总之，错过观摩节目精彩商业谈判的人，无缘与诸多投资大鳄面对面讨教的人，这本书将让你产生身临其境的感觉，获得真经。



CONTENTS

目录

创 意 中 国 星

序 创业成就梦想，创意改变生活 /1

第一部分 投资大师创业忠告 /1

- 写给每个创业者 /1
- 金色的种子 /7
- 创意中国“心” /8
- 在春天就要有过冬的准备 /10
- 创业，你准备好了吗 /14
- 投资伯乐的相马标准 /18
- 如何从沙砾中淘到金子 /23
- 寻找狮子领头的羊群 /28
- 什么样的创意能做成大生意 /33
- 计划和变化的辩证法 /36
- 机构化天使投资的原则与投资理念 /40
- 创意星空下的小微企业 /43
- 发现蝴蝶之蛹 /44



创 意 中 国 星

第二部分 创意项目 /45

第一章 · 我们想不到，他们做得到 /45

1. 绝对爱意团队——影帝影后遍天下 /48
2. 乾德·奥布洛伊——给汽车找个“保姆” /53
3. 吴玉禄——46个儿子72变 /59
4. 周度——异乡闯荡人快乐家园 /64
5. 陈俊波——相机也能穿越时空 /69

第二章 · 一点小想法，一个大事业 /73

1. 江森海——摇滚牵手文化衫，原创本土时尚 /76
2. 谢玲——把梦想拍下来 /82
3. 官业龙——把爱情记下来，存进去 /87
4. 刘星良——一个小零件挡住两吨水 /92
5. 肥肥——我胖我闪亮！我胖我快乐！ /96

第三章 · 一面是火花，一面是财富 /101

1. 邓拥军——美丽光电幻境 /104
2. 张萌雨——让宝宝得到最好的呵护 /108
3. 阿远——时尚现场团购馆 /113
4. 陈培尧——把天鹅放在家里养 /118
5. 崔晓宏——让电动自行车更轻便 /123





创 意 中 国 星

第四章 · 你的天马行空，天使最懂 /131

1. **牛国柱**——给疲劳驾驶的人敲警钟 /134
2. **王子月**——不用胶水的剪纸 /141
3. **吴天胜**——每个人都能成为记忆天才 /146
4. **曲龙**——把简历做成视频 /151
5. **宋菲**——在手机上播放短剧 /155

第五章 · 拿出好创意，练成吸金大法 /161

1. **扬帆**——金口才梦工场 /164
2. **韩桐**——个性化80后餐厅 /170
3. **秋鸣**——口哨绝技表演 /177
4. **聊洪斌**——有一种购买叫“交换” /181

第六章 · 你有多闪亮，未来就有多绚烂 /187

1. **陈尽静**——淘气妞妞，卡通新秀 /190
2. **孙达**——不要婚纱照，要婚纱画 /195
3. **徐贤**——喜喜“伺候月子” /202
4. **祝忠良**——照镜子照到广告 /209

第七章 · 看你有多少财富，更看你有多少新意 /215

1. **沈佳琪**——把商务汉语培训进行到底 /218
2. **侯小影**——推陈出新视觉设计 /224

CONTENTS

目录

创 意 中 国 星

3. **胡晓晶**——环保车载仿真花 /228

4. **李旭爽**——家居设计DIY /233

5. **叶扬生**——机器也懂茶道 /237

第八章 · 只要想法巧妙，你也可以点石成金 /243

1. **刘尚泽**——吃得优雅，听得快乐 /246

2. **郎洋**——靠谱的产品介绍网 /251

3. **于媛媛**——让每台计算机都属于你 /256

4. **李威**——做中国自己的原创动漫 /262

后记 /267



第一部分

投资大师创业忠告



写给每个创业者

——我的创业与投资心得

360安全中心董事长 周鸿祎

尽管“创新”在互联网行业内已经是个被用得很广泛的词，但是现在要在互联网领域创业的话，还是一定要创新，而且要做颠覆式创新，而不是改良式创新，这对互联网行业创业者来说，是尤为重要的。在中国，互联网已经出现了几家巨头的情况下，创业者就一定要做行业内还未涉足的领域。如果创业者只是跟风，把类似的产品做得更理想一点，更实用点儿，或者更便宜一点，但这些都属于渐进式的改良，没有本质创新，这种模式走向成功将会非常艰难。

中国互联网领域现在有个不好的规律，一旦公司规模成形，实力达到一定水准后，一方面是几个互联网大公司互相进入对方的领域，但都缺乏创新意识；另一方面，喜欢抄袭创业公司，对新趋势往往让创业公司去试水，等市场基本得到验证后再进入。中国的创业环境要比硅谷恶劣很多，创业公司一开始就要考虑如何跟巨头公司竞争，这将是很多创业者面临的问题，甚至直接影响创业公司的生死存亡。

因而，创业者第一在产品方面，要寻求互联网行业巨头没有关注的领域，如果这个领域已经被巨头公司所关注了，就要找到更大更深层的创新，或者找到如何应付巨头公司的办法。第二，创业者要有脚踏实地的态度，创业者要具备宏观

的眼光和远大的理想，但无论如何，都必须脚踏实地地在一个落点上进行，踏实地做好一件事情，才是迈出创业的第一步。第三，并非要有很强的硬性条件才可以创业，创业者可以先在某个平台上实现自我创业，或者寻找合伙人，再独立创业，方式多样。

在产品方面，创业者要仔细体会互联网里成功的案例，思考怎么从产品、技术、商业模式上创新，哪怕反向思考，考虑研发反调产品。一定要注意的，无论是在创新的领域，还是和巨头公司唱反调，都一定要在核心价值上，以用户需求为导向为用户提供非常方便周到的服务，而且要跟行业巨头的产品形成非常大的反差，这个时候，创业者就在互联网行业里找到了一个立足之地了。

在心态方面，创业时选取的点一定要足够专注。很多创业者在和投资人谈判的过程中，总是担心自己的想法表述得不够大，觉得只有宏大的目标才能引起投资人注意。其实不尽然，从很多投资人对创业公司的投资来看，几乎成功的创业者都是从很小的点做起，而并不是要从行业的高度和产业的高度来创业，那是政府官员、研究者和思想家做的事情。作为创业者，永远要回答的问题是：1. 做了什么产品；2. 解决了什么问题；3. 面对什么样的用户；4. 给用户创造了什么价值。比如，Google 现在很有实力，但其最早的事业就是帮助用户在互联网的海量内容里找到所需的信息。

在创业条件和方式方法上，创业不等于一定要自己创办公司。当创业者本身比较势单力薄的时候，可以考虑在好的平台上先做内部创业，创业者可以用自己的技术、独到产品去换取所需求的平台资源，使自己的创业延续下去。只不过，创业团队可能会变成大公司的事业部或者是一个部门，可能创业者不再是公司领导者，但创业者可以通过做这件事，获得更多经验和回报。这样可以学到很多创业的能力，也会使自己更专注，做透产品，同时也能够不用花很多的精力去解决资金、市场推广和资源的问题，而把这个事情做成功。事情真正做成是最重要的，因为事情做成功，得到了经验，得到了行业认知，得到了成功记录，就会有很多的投资人或者金融机构愿意为创业者的事业投资，这个会是创业者在这个行业里面最终走向更大成功的必然。

在创业伊始，有很多贵族创业反而不如草根创业能走向成功。贵族创业是指从大企业中走出来的一部分创业者，他们很有资源，拥有国际化大企业的经验，他们拥有这些经历上的优势，得到了很不错的投资，于是开始从产业的高度和方向去设计创业计划，其实这种创业往往还不如草根创业容易成功。创业者才是创



业的主体，一个草根创业者和那些成规模有势力的贵族创业者相比，并不见得就一定会处于下风，草根创业者往往是创业成功的典型，他们非常专注地做某一件事情，不急于求成，不说空话，不做空事，他们深谙如何在核心价值上带给用户便利和服务，所以他们容易得到用户的认可，而不是设计一个宏图伟业去博一些暂时得不到的东西。我个人的经验，比如说奇虎，当年可谓是豪华创业，要人有人，要钱有钱，而实际上，在创业的第一年也走过了很多的弯路。回顾这些经历，现在再看到一些所谓的豪华团队，好像声名显赫的人来创业，反而会打几个问号。有人也曾经在一些讲坛上讲过，没有资金就不能创业，没有资金就不能做事，其实这是对创业的误导，从以往的经历来看，草根创业者没有任何理由自卑，也没有任何理由来证明没有资金就做不成事情。

创业者一定要注意，创业失败的几个主要因素。

第一，凡是自认为有经验想做平台的公司一定做不成，从我个人的经历来看，我就是这个概念的受害者。在第一次创业时做 3721，当时还没有搜索引擎，很多人也记不住网址，用户可以直接在地址栏里输入中文找到网站，这就帮助用户解决了实际问题。后来刚做奇虎时，很容易拿到了几千万美元，不自觉地把自己放到云端往下看，说服风险投资太容易了，实际上我把自己也说服了。当把自己放得很高时，往往忽略了一点，没有脚踏实地想想用户究竟需要什么，忽略了用户，造成直接的失败。

第二，创业者的创业计划书，在看过很多创业者的无数的商业计划书之后，有一个特别强烈的感觉，很多计划书写得不好，能直接感觉到他的创业一定不成功。因为很多创业者老是处在产业的高度论证问题，这恰恰是一个误区。我们可以看到网上有很多博客，有些比较著名的人写的文章，可能谈得头头是道，但是他们做的企业却不如他们的博客有名。比如看到太多的计划书谈论证，论证 SNS 为什么会成功，但没有看到创业者能踏踏实实从一个点开始切入。现在我们说开心网，其实开心网当时做得很简单，就是做了一个让大家免费参与的小游戏，而就这一个点，吻合了大众的需求。确实从这一个点打动了人心，进而吸引很多的人群，所以今天开心网可以说是成功了，开心网是一个 SNS。但是当年在网上提出的要做 SNS 六度理论、社交理论都很多，那些网站今天却已经荡然无存了。所以我一直主张，创业者有的时候可能到不了一定的理论高度并不是一件坏事，知易行难，理论是一回事，创业是一回事。创业者在想自己的创业和写商业计划书的时候，一定去想一个点，比如在现实生活当中发现人们有什么样需求，或者碰

到一个什么问题，我怎么解决它，我在做一个什么产品。之前在中央电视台做一个节目，一个创业者站起来说要做什么 Web30、40，我就直接驳斥了他，我说你讲了半天，能不能告诉我谁用你的东西，你的东西解决了什么问题，所以在创业书上不要谈概念，一定要把自己创业的点落实到一个非常小的点子上，够专业，够专注，能够解决实际问题。

第三，如果创业是以挣钱为目的的，那很有可能创业者挣不到钱，因为钱是在创业中的一个副产品，如果创业，很有可能刚开始挣不到钱，还要自己倒贴钱，而且很长时间可能看不到前景。所以目标如果说是创业就是为了快速地变成千万或者亿万富翁，那么这个动机很难支撑到把创业干下去。但是如果真的感觉做的这件事不管能不能挣到钱，创业者可以达到自己的理想，甚至这个产品可以改善很多人的生活，这个产品可以帮助一些人解决问题，能把这样的事情坚持下去，很有可能就会像今天看到的 Twitter，看到的 Facebook，越是这样伟大的项目，在刚开始就越看不到前景。可是有些项目确实一开始挣钱，比如做主机的、做网站的公司，却没有看到这样的公司可以做大。所以创业者如果真的把一件事最后做得很有价值，就一定会得到回馈。至于说这个事的大和小，最后挣钱多和少，不要过于追求。不要把挣钱作为唯一的动力，要热爱这件事，要让这件事做得有价值有意义。当年的 360，如果做了多远的谋划，很有可能就做不到现在这样了。在当初特别简单，很多人把我们的名誉败坏了，无欲则刚，我们就是要做得很纯粹，挽回我们本身的名誉，才能做好，做到今天这个地位。所以现在看很多人在挑战 Twitter，Facebook，但其实，真正的精髓是要做让大家觉得有用的东西，才会挣到钱。

第四，创业者才是创业的主体，这在之前已经说过了，但是这里很有必要重提，如果创业者这一点不清晰，那么很可能造成创业失败。首先创业者得承认自己还不是很强，每个人都有很多缺点，而且所处的行业一直在变化。所以要随时自我反省、自我学习、自我提高能力，甚至创业者能不能听得进批评的话，能不能面对自己犯的错误，能不能修正自己，都很重要。如果特别固执，特别自负，自以为是，就算因为运气取得一些成绩，最终也做不大。其次，要看创业者有没有开放的胸怀，是否善于跟别人合作。合作精神非常重要，一个人很难成事，需要建立团队。一个人如果做事特别独立，未来也很难做大。比如有些创业者希望我来帮他，我们应该有共同的利益，要跟我分享公司的股份，我可能才全力来帮。但是有些人觉得自己的公司很值钱，不愿意跟别人分享。其实对我来说，我并不

