

STRIVE TO GEB

创投专家指导创业、找钱、上市



人民出版社

直击创业板

陈爱国 著

STRIVE TO GEB

直击创业板

创投专家指导创业、找钱、上市
STRIVE TO GEB



人民出版社

责任编辑:马长虹

装帧设计:曹 春

图书在版编目(CIP)数据

直击创业板/陈爱国 著. -北京:人民出版社,2009.9

ISBN 978-7-01-008185-4

I. 直… II. 陈… III. 中小企业-融资-研究-中国 IV. F279.246

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 157066 号

直击创业板

ZHIJI CHUANGYEBAN

陈爱国 著

人民出版社 出版发行
(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京市佳顺印务有限公司印刷 新华书店经销

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月北京第 1 次印刷

开本:710 毫米×1000 毫米 1/16 印张:15.5

字数:221 千字 印数:00,001-30,000 册

ISBN 978-7-01-008185-4 定价:28.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

序 言



这本关于创业的书，是献给那些有志于创业的勇士的，意在为中国新经济征程中的奋斗者摇旗呐喊、擂鼓助威。

当本书渐具雏形的时候，美国经济已经感冒了，蝴蝶效应同样波及到了中国。接下来的近三百个日夜，人们的视线和思绪都有意无意地被链接到了这场金融风暴之上。坦率地说，我并不认为中国的所有经济问题都和这场突如其来的风暴有关。相反，不期而至的风暴，意外地成了中国经济中一些不良现象的替罪羊。

中国经济这些年来最堪忧的是什么？从我个人的感受来看，是浮躁，是投机性过盛！当下，靠实业致富的先驱者中，有一些迤迤然移民走了，有一些凄凄然破产倒了，还有一些茫茫然傻了。而最吸引眼球的，是不乏有人转而炒股、炒金、炒房、炒矿，炒得盆又满了、钵又满了。个人的致富之道，无可厚非。但是，中国经济的政策，宏观调控也好，积极宽松也罢，千万不要南辕北辙、适得其反才好。当企业家放弃对实业的循环再投入，产业资本的过度转移已经成为一种群体性现象的时候，我们难道还不应该自省吗？大洋彼岸的这场金融风暴，倘若真能成为我们的前车之鉴，那是不幸中的万幸。

在我看来，实体经济是其他经济的基础，中国的经济要想有长期的、健康的发展，首先需要引导人们回归本源，搞生产、做服务、通商贸，靠劳动的智慧来积累真正的财富。同时我们还要深刻地认识到，依靠贱卖资源、污染环境、廉价劳力等等那些简单而粗陋的经济运作方

式，绝不可能支撑起我们的美好明天。这个时代、这片土地、这个民族，在呼唤新的勇士、新的强者，中国的经济转型需要新的成功的创业者、企业家。中国近三十年的创新、创业之路，正越走越宽、越走越亮，但仍需要有源源不断的人为之开山运石，铺路架桥。作为这支时代大军中的一员，能有这样的机会，实在是荣幸之至。

支持作者将这本书最终完成有两个重要因素。其一是幸得各界同仁的无私支持和深切勉励。书中一些关于创业的体会和思考，是笔者从事科技创业投资十多年来的积累，以前大都散布于各类报刊媒体、讲座和论坛，这次能整理汇集于此，全赖新闻和出版界同志的帮助（详见后记）。另一个重要的原因是，2006年团中央创设中国大学生创业导师、2007年国家科技部推行中国火炬创业导师计划，本人忝列其中，深感责任之重大，尤患学力之浅薄，得遇此出版之良机，实在不敢不尽心焉。倘若读者在阅览之余，能体察作者野人献曝一丝之诚，愚者千虑秋毫之得，于愿足矣！

2009年7月30日谨誌

目 录

■
■
■
■

第一部分 草根创业者这样做会成功

全国创业导师倾囊传授创业兵法

1

第一章 金融危机正是创业好时机

在金融危机下创业不是找死，而是大爆冷门的好机会。

3

第二章 五大方向帮你找到绝世好机遇

借你一双发现蓝海的慧眼，创业者只有看到大趋势才能做大事。

15

第三章 什么样的战略能让你活得滋润？

“寂寞高手”才容易生存、做大和上市。

26

第四章 卖羊肉串能不能上市？

只要有很酷的商业模式，一切皆有可能！

37

第五章 打造好团队“两要一不要”

好团队要磨合，好领导要学刘备，千万不要为雇员打工。

46

第六章 用最便宜的方法创造奇迹

大营销时代，创意为王，成本趋于零。

52

第七章 创业者“自杀”的九种“死法”

九种思维怪圈你千万不要跳，九句话你千万不要对VC说。

65

第八章 为大学生、MBA和经理人创业者把脉

欢迎这三类创业者对号入座，缺啥补啥。

74

创业实战系列之一 做马云搞不定的电商生意

81

创业实战系列之二 手机游戏行业的先行者和坚持者

89

■
■
■
■

第二部分 小公司这样做才能拿到钱

国内最资深VC的真心话大冒险

99

第九章 找钱之前先了解钱

告诉你钱是谁的，谁最可能给你钱。

101

第十章 你不得不看的VC内部档案

看了就知道VC是一群什么人，他们怎么说话做事，怎么算计你。

109

第十一章 亲爱的，你拿什么吸引我？

VC会拿放大镜看你的成长性、想象空间、商业模式、领域、产品和团队。

123

第十二章 找VC之前必做的问卷

VC泄题了，还不好好做作业？

132

第十三章 用商业计划书敲开VC大门

写好商业计划书的七大关注点、四大注意和六大测验。

137

第十四章 你需要的不只是钱

告诉你VC身上什么比钱更贵，怎样挑VC最合算。

147

第十五章 过了这一关才能拿到钱

要好好配合VC的尽职调查，最好对VC也做个尽职调查。

154

第十六章 找钱，不如等钱找上门来

做到行业的前三名，自然有VC主动找你，甚至为你争风吃醋。

161

第十七章 创业与投资——养孩子和养猪

像杨致远一样创业，但千万不要像他一样被股东卖了。

166

■

■

■

■

第三部分 创业板大冲刺，麻雀变凤凰

一位基金老总的痛快大揭秘

173

第十八章 上市有什么好？

上市不是免费的资本大餐，而是让你带着金镣铐跳舞。

175

第十九章 你想过公司股票出口吗？

外资为什么能控制中国互联网？海外上市有那么好吗？

183

第二十章 境外创业板排排坐

中小企业上市其实选择多多，就怕你缺乏全球眼光。

190

第二十一章 离财富最后100米：站在深圳创业板门口

看清楚显性和隐性两道门槛，才能找到中国特色下上市的捷径。

200

第二十二章 成为财富赌场赢家的三大定律

在创业板炒股，掌握三大定律才能赢。

210

■
■
■
■

第四部分 附 录

所有创业者不可不读的资料

217

附录一 绿谷鸟巢商业计划书

219

附录二 中国创业板大事记

231

■
■
■
■

后 记

237



第一部分

.....
草根创业者这样做会成功



全国创业导师倾囊传授创业兵法

第一章 金融危机正是创业好时机

■
■
■
■

金融危机来了，满世界都在裁员，中小企业大批倒闭，当然还有半死不活的。这种形势下，创业现实吗？对于这个大问号，我作为一个创业导师，成功辅导过N多公司，我可以非常清楚地告诉大家答案，创业恰恰是金融危机下的另一种生存之道。危机正孕育着机会。

起码，现在就业成了大问题，从中央到地方各种鼓励创业的政策层出不穷，现在创业能得到各种政策支持。你唯一要做的，就是在这个新的时代，以新的方式、新的商业模式创业。金融危机来了，大消费的人少了，小消费的人多了，贵的东西不好卖了，便宜的就有天下，就这么简单。从创业到创业板，你的梦想并不遥远。

经济寒冬竟是他们的春天

我说金融危机也是创业好时机，是有很多成功实例支持的。网络创业可能最简单，而 ASOS 就是一个。

大家也许知道，在这轮国际金融危机中，最受伤的西方货币是英镑。金融危机使英国人平均每个家庭损失了6万英镑。不过，在这一

片崩溃和肃杀的寒风中，ASOS 是一个成功的“非主流”。说起 ASOS，估计大多数中国人并不陌生——跟中国台湾的大 S 和小 S 姐妹俩的组合名字相同。其实，它不会扭也不会唱，只是一家专卖女装的 B2C 网站而已。

ASOS 已经在英国上市，所以它要发布年报，我们看到它 2008 年的销售收入是 8 亿英镑，现金储备高达 1 亿英镑。人比人，气死人，那么我们就不拿它跟别的公司比，只需要看看，2008 年，它的销售收入、利润比 2007 年狂飙了一倍多。

它“不合时宜”的业绩证明，即使在经济的一片萧条中，企业依然大有可为。而且，请大家注意，英国仅有 3000 万网民——大约等于北京和上海的网民数量。

讲 ASOS 的事是想告诉大家，即使在英国这个拥挤的市场里，在这样极端的寒冬里，网上购物这个市场也可以容纳很多很多的成功者。可见，当全球性的金融危机越来越深入地影响到实体经济时，硬币的另一面或许又会是别样的风景。另外，富人的钱袋在金融危机中瘦身了，奢侈品在寂寞中低下高贵的头颅，便宜货开始扬眉吐气了。

根据我的研究，经济环境的波动一定会带来新的商业机会。中国经济的特殊性也会带来国际机会，我们尤其应该跟着党和政府走，以内需为主要关注点。什么叫“坏事变好事”，怎样才能让“坏事变好事”呢？

大家都知道，2003 年的“非典”是一场噩梦，让东亚和东南亚的经济遭受重创；但也正因为“非典”，大家都不能出门，不能往热闹的商场挤了，于是就想尝尝电子商务的味道。结果，很多人玩网购一发不可收拾，电子商务以迅雷不及掩耳之势飞入寻常百姓家。于是，那个不大吉利的年份竟成了中国互联网特别是电子商务的春天，很多具有开创意义的新兴模式，比如淘宝网等都在 2003 年诞生。京东商城、红孩子、票务在线、饭统网……都是在“非典”中崛起的电子商务典范。

毫无疑问，等到这场金融危机之后，第二代的互联网公司将迎来

他们的时代。这一波浪潮中，会是谁中流击水呢？我相信，现在很热的开心网等社区交友网都有机会。现在开始创业，或许机会就是你的。

当然，我不是劝所有的人都去创业。我这本书不是写给甘于平庸、没有梦想的人。伽利略说过，你不能教给人们他从不知道的东西，只能提醒他们去注意本来已经知道的。我希望我能够唤起不甘于平庸、有创业激情或者内心蛰伏着创业梦想的人们，希望从这里开始，走出能够载入历史或者改变历史的创业者。我为所有的创业者感到骄傲，我向你们致敬。

永远有机会等着你去发掘

根据我拿到的一个调查报告，大约有 50% 的青年想创业，但苦于找不到项目。我也遇到过很多人诉苦，说自己想创业但找不到机会，目光所及之处都是竞争惨烈的“红海”（“红海”代表已知的市场空间，“蓝海”代表未知的市场空间），却看不到商机无限的“蓝海”。甚至有人年纪轻轻，就发出“生不逢时”的感叹：“别人碰上好机遇，我运气不好，要是某某那样的机遇，我肯定比他做得更好。”“我要是早几年做就好了，现在做什么都难了。”你如果抱着这样的想法，等你老了，中国创业板的微软、思科正年少气盛，一批批配角们起码也过把瘾才死，而你则连龙套都没跑上，到时可不要悔青了肠子。

讲一个比较经典的老故事，大家都知道，李维斯（Levi's）是风靡全球的牛仔裤品牌。李维斯的创始人就是发明牛仔裤的列维·施特劳斯（Levi Strauss），当初他到美国西部淘金，结果发现淘金者已经挤成了熙熙攘攘的“红海”。

在一次淘金途中，一条大河拦住了淘金者的去路，有人愤怒、失望，有人埋怨天公不作美，打道回府算了。但列维灵机一动，他租了一条船给淘金者摆渡，赚了不少钱。

不久，摆渡的生意被人抢走了，列维又发现，因为采矿很辛苦，人们容易出汗，饮用水很紧张。于是，别人采矿他卖水，又赚了不少钱。后来卖水的生意又被抢走了，这次，列维发现，采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部位特别容易磨破；同时，他发现矿区里有许多被人丢弃的帆布帐篷。于是列维再次改行，他把这些旧帐篷收集起来，做成裤子去卖，销量很好。“牛仔裤”就是这样诞生的。一个没有用双手去挖金矿的人，却成了名副其实的“淘金者”。列维也从这里开始，打造出了自己的李维斯商业帝国。

小眼睛发现大机会

李维斯的故事印证了一句名言：“机会啊，当它已经过去的时候，人们才惊叹：原来那是机会！”所以，对于创业者来说，机会永远存在，但机会只属于有准备的人。那么，怎样才能去发掘创业的机会呢？

知道小眼睛教主周杰伦吧，刚出道的时候就被公认为“不够帅，小眼睛，吐字不清”，但也正是这些特点让人记住了他，小眼睛让他在成功的道路上增加了不少筹码。大多数创业者都是“草根阶层”，似乎不完美，甚至有很明显的缺陷，但是没关系，周杰伦的小眼睛可以成为个性、酷，创业者也可以充分利用“小眼睛”的特点，发现大机会。我总结出创业的四个小眼睛思想：

第一个，新的技术一定会带来新的商业机会。因此，我们有很多的科技创业者。创造发明提供了新产品、新服务，更好地满足顾客需求，同时也带来了创业机会。与信息技术相关的现代服务业有网站、移动商务、数字电话、IT 外包等。即使你不发明新的技术和产品，也能成为销售和推广新产品的人，这就是商机。

目前最新的技术趋势是什么？网络，还有新能源。从奥巴马开始，全球的领导人都在呼吁所谓的低碳经济时代，其中的技术创新就是你的