

从灵感到事业

如何把你的金点子变成大商机

PEARSON

创意金点子系列丛书

[英] 西莉雅·盖茨 (Celia Gates) 著
叶伟 译

FROM BRAINWAVE TO
BUSINESS

How to turn your brilliant idea into a
successful start-up



清华大学出版社

创

[英] 西莉雅·盖茨 (Celia Gates)

叶伟 译

从灵感到事业

如何把你的金点子变成大商机

FROM BRAINWAVE TO
BUSINESS

How to turn your brilliant idea into a
successful start-up

7 8 9 10 11 12 1 2 3 4 5 6



清华大学出版社
北京

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2013-5169

Authorized translation from the English language edition, entitled FROM BRAINWAVE TO BUSINESS: HOW TO TURN YOUR BRILLIANT IDEA INTO A SUCCESSFUL START-UP, 1st edition, 9780273744054 by CELIA GATES, published by Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, Copyright © 2010.

All Rights Reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEARSON EDUCATION ASIA LTD., and TSINGHUA UNIVERSITY PRESS Copyright © 2014.

本书中文简体翻译版由培生教育出版集团授权给清华大学出版社出版发行。未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 Pearson Education (培生教育出版集团) 激光防伪标签, 无标签者不得销售。版权所有, 侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

图版在版编目 (CIP) 数据

从灵感事业: 如何把你脑中金点子变成大商机 / (英) 西莉雅 (Celia, G.) 著; 叶伟译. —北京: 清华大学出版社, 2014

(创意金点子系列丛书)

书名原文: From Brainwaves to Business: how to turn your brilliant idea into a successful start-up

ISBN 978-7-302-33768-3

I. ①从… II. ①西… ②叶… III. ①商业经营 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 211430 号

责任编辑: 朱敏悦

封面设计: 汉风唐韵

责任校对: 王荣静

责任印制: 李红英

出版发行: 清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编: 100084

社总机: 010-62770175

邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者: 三河市君旺印装厂

装 订 者: 三河市新茂装订有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 165mm×230mm 印 张: 10.25

字 数: 163 千字

版 次: 2014 年 1 月第 1 版

印 次: 2014 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1~4000

定 价: 23.00 元



致 谢

我要特别感谢自己的父母、导师、朋友们，是你们塑造了今天的我，也是你们让我有机会和读者分享本书里的内容。

感谢我的祖母和她给我的启示，感谢我含辛茹苦的父母——露丝·玛利和约翰·盖茨，谢谢你们对我的无私奉献，一路上支持并鼓励我；感谢你们的远见，让我接受了宝贵的全面的教育。

感谢米兰国际学校、索思沃尔德圣菲利克斯学校、拉夫堡大学、卡德尔媒体和格雷泽肯尼迪学院。

凯恩·克雷默先生是英国发明家协会主席，也是英国伦敦国际发明展组织者。他举办的商业短训班为我提供了一个学习进步的平台。波拉·欧拉碧斯（Bola Olabisi，全球女性发明者与创新者网络的创始人兼首席执行官）和GWIN网络（一家帮助女性取得事业成功的组织）的支持、鼓励、热情，以及我们之间的友谊，都让我在追逐梦想的道路上充满力量。

我的好妹妹，安娜·贝尔，对我的激励从未停止，并且对我极度容忍（每六天就在东西海岸往返一次，每三天就在兰兹角和约翰岬角间往返一次）。还有那群爱我如己的可爱朋友们。

感谢你们！



前 言

“如果您正在思考如何把一个金点子变成一桩利润丰厚的生意，那么这本书正好能为您提供一个良好的开端。”

每个成功企业家进入市场的方式都不尽相同。一些企业家授权别人出售自己的创新成果，一些则亲自向经销商们兜售自己的产品，还有一些同自己服务的顾客建立了私人交情。由于社会对于成功没有统一的定义，因此对于新的创意来说，也没有打入市场的统一途径。也就是说，要想获得成功，必须找到自己进入市场的模式，而最佳方法就是观察别人是如何做到的。

西莉雅 R. F. 盖茨写过一本书，向读者讲述了她是如何将自己最初关于平底锅的想法变成一个斩获大奖的产品，并成功地打开销路的。西莉雅用富有洞察力、略带诗意的语言描述了自己一路走来的心得体会，书中记录下了她从祖母的厨房里开始自己的事业，并最终摘得英国消费者年度发明大奖的过程。

每个成功的企业家都对自己事业上的转折点、下过的决定、推行过的策略和采纳过的建议如数家珍，因为正是这些东西，他们才能更接近自己的目标。阅读此书，你能了解到西莉雅如何凭借自己的获奖产品取得事业上的成功。同时，你也能知道她曾在哪里跌倒，为什么会跌倒，以及她之所以能东山再起的原因。

西莉雅用她的故事证明了企业家们获得成功的关键因素。她进行了一系列的创新，研究调查并最终确定了产品的客户群，继而锁定了自己的市场。她为自己的产品找到了买家，并成功地开展生产，最终以顾客能接受的价格销售了自己的产品。

假如您是一位艺术家、设计师、一个富有创造力的人，或者仅仅是一位

脑袋里有金点子的普通人，并且正在思考如何把一个金点子变成一桩利润丰厚的生意，那么本书正好能为您提供一个良好的开端。

祝您阅读愉快！

道格·理查德创业公司

序 言

“如果创业伊始我就读过此书，那我就不用为自己的错误付出如此惨重的代价了，至少能节约 94000 英镑的资金。”

阳光中的雪花一闪一闪，调皮地眨着眼睛，催促着我打破这片圣洁——几乎没有任何痕迹的雪地。几片树叶被夜风吹落在地，行动缓慢的夜行动物在地面上留下了冬夜里活动的痕迹，这昭示了生命的存在。否则，这斑斓而又空无一物的雪地画布就要无人问津了。在这雪地上留下自己的印迹实在是太具诱惑力了……

这确实存在风险。强风带来了降雪。可是初冬的时候，天气还出奇的温暖。一层雪融化后，又结上了冰，上面覆盖着一层最近的降雪，厚达四十厘米。这样的情况下，存在着雪崩的风险。但这风险到底有多大？我们需要检验一下才能得出结论。

一直以来，我都是一位满怀热忱的滑雪者，滑雪前的检验也是我处理大多数事情时采用的方法。我会用脚检测一下雪地的状况，然后进行一番思考，最后才开始滑雪。当我开始滑雪的时候，我会全身心地投入进去。我从来都不反感风险，但我的确会估计一下自己的胜算。如果你真的想要从风险中全身而退，在新的挑战中取得进步，那么估计一下自己的胜算还是很有必要的。这一过程也不总是充满乐趣，有时，需要付出极大的努力。

如果你曾经有过一个非常棒的灵感，那么你就能完完全全地体会到我的意思。这好像一个愿景，夹杂着对美好未来的敬畏，和对自己与同伴们所能取得的成就的惊讶。这个改变命运的时刻会赋予你真正的积极性。你对这一灵感思考得越多，它在你脑海里长得就越深。你越是想要把它变成现实，它就会变得越加精彩。这灵感会让你兴奋不已，在后半夜难以入眠。你无法让

这个萦绕在你脑海里的想法停下来，你也知道自己终将成功，但问题是：你究竟能拿自己的灵感做什么？

我在创作本书的过程中，心里一直想着这个问题。这问题的答案是：想办法把这个灵感变成一桩利润丰厚的生意，对，就是这样！

这本书是我最开始萌生智慧烹饪这一想法时就想阅读的一类书籍：“征服炒锅，而不是男人……”我心中的这一想法非常清晰，但却仍有一个疑惑困扰我：自己接下来究竟该怎么做？我尝试着去搜集这类书籍，却一无所获。然后又去了网上进行搜索，查到的观点各不相同，我自己也不大相信。我也咨询了一些专业的资深人士，但他们的经验似乎还不如自己。走投无路的时候，我只能从自己的错误中不断吸取教训，获得经验。如今，我希望把自己积累的知识和经验变成一个对你来说非常实用的工具。我所提供的建议和指导绝对物超所值，因为我为这些错误付出了高达 94000 英镑的代价才最终明白了这些道理。我希望本书能够帮助你走出陷阱，节省你在这些地方所浪费掉的时间和精力。所以我会告诉你，如何将自己的火花四溅的灵感转换成一桩利润丰厚的生意。不过，我必须得提前警告你：这本书不是写给懦夫的。书里的经验都源于我自己栽过的跟头，没有隐瞒任何事情。

不久之前，我仍是一个滑雪者，住在法国阿尔卑斯山区。时间再倒退一些，我是拉夫堡大学工业设计专业的学生，毕业后，我曾经做过一些设计类的工作，但做得都非常糟糕。

我的母亲会告诉你，当我还是一个孩子的时候，就铁了心要成为一名设计师。我 10 岁的时候，本来说自己以后要成为一名木雕师。但是当我发现有工艺设计技术（CDT）这样一个东西之后，就迷上它了。12 岁的时候，我宣布自己长大后要成为一名非电气烹饪设备设计师。顽固不化的我一直揪着这个想法不撒手，还好这正是我现在所做的事情。

我出生的时候，父亲正在米兰工作，所以我的成长过程中受到了意大利文化的熏陶。意大利人对自己的烹饪和美食非常引以为荣，并且以分享这些东西为乐。在我还是个孩子的时候，有幸参观过阿莱西工厂——这是一家强调设计，气氛欢乐友好的高级居家用品生产商——还记得自己被那里的效率，颜色，生产规模，以及不可思议的大批量生产线深深地吸引住了。没错，我迷上了那里。

当我着手开始自己的事业之时，我已经准备好要大干一场了。准备好迎

接这个世界给我的挑战。那我该怎样展开自己的事业呢？好吧，我承认自己当时还毫无头绪。

当时的我坐在祖母的厨房里，脑袋里灵光一闪，想出了个好主意，祖母正忙着给我俩准备午餐。如今，再回头看，我自己都羡慕当时那股盲目自信的劲儿，还宣布了自己的职业使命。噢，如果当时的我知道自己现在是怎么做的就好了——这能节省我大量的时间，甚至能让我省下更多的资金！如果我当时就知道自己现在是如何处理这些事情的话，那我最初的投资本该是多么轻松和安全的一件事儿啊！我不想让你再重蹈我的覆辙。敬请你把这本书当作指导，降低自己的事业风险。要想轻轻松松，安安全全地把自己的灵感变成一份成功的事业，你就得花时间去掌握一些必要的技能，并合理地规划自己的事业之旅。

让生活变得更安全、更轻松一直都是我在厨具事业上追求的目标。我已经设计出了一款烹饪用具，它让每个人的烹饪过程更加安全和便捷，这样我就实现了自己的个人使命。

通过这种方式，我已经实现了许多目标。生活中会继续出现比之前更为复杂的困难。我们现在每个人比以往任何时候都更加有必要承担起让这个世界更美好的责任。周围每一个同你我一样的人，都会为改变这个世界积极地做出贡献，都会通过自己的打拼走向成功，而不是仰仗别人，都会致力于帮助别人实现梦想，我们要站起来，付诸行动。

我写本书的初衷是给你行动起来的动力，从而将你的灵感变成生意。我想帮助你实现梦想，因为我能给你所需要的技能和建议，这些能使你有一个良好的开端和正确的目标。同时我也希望能够让你免受恐惧和危险的侵扰，虽然你可能会与它们不期而遇。我并不会为自己犯过的错误感到羞愧，这些错误给了我宝贵而及时的经验。但同时，亲身经历并不是唯一获得知识的方法，特别是在提前获得信息能够节省大量资金的情况下。

本书就是你的“指导”，教你怎么把绝妙的灵感变成一桩利润丰厚的生意。

我的工作属于创新和创业领域，它充满挑战，但也回报丰厚。把你的好主意推向市场，或者将自己的灵感变成一桩成功的生意也称得上是你自己的个人旅程。你准备得越充分，你就能越快习到更多的技能，这样你取得成功，好好享受这趟旅程的可能性也就越大。

当你阅读这本创意产业创业指南的时候，你会看到很多不同的章节，不管你想深入了解哪一部分，只用翻到对应的位置就可以了。这本书好比一连串的垫脚石，它会为你提供指导，激励你前进。本书提供的信息并不是毫无争辩余地的，它的目的是拓宽你的视野和境界。从这本书里尽可能多地汲取你所需的建议，坚持你自己的观点，做出你自己的判断，并且一定要相信自己的潜力，因为你走在自己的追梦之路上。行动起来，不屈不挠地工作，使你的成就不断地最优化，享受你的创业之旅。

这就是你的探险之旅，如果规划得好，那么你将收获一路的欢歌笑语，同时也能大赚一笔。享受你的旅程，并且一定要让我知道你是如何一路前进的。

([www. FromBrainwaveToBusiness. com](http://www.FromBrainwaveToBusiness.com))

我的故事

——我是如何走向成功的

锅！锅！锅！

谁能想到它们会成为我一生的事业？

据我母亲回忆，我自己确实这么打算过。我 12 岁的时候似乎对她说过长大了，我要设计非电气烹饪用具！

从小到大，我就颇具企业家精神，很小的时候就和我的表妹玛利做过水仙花生意——那是一段短暂但却难以忘怀的经历，虽然结局不怎么好。那时候，我俩只有 7 岁。当我的父母和祖父祖母发现装点车道的黄水仙不见后，非常地生气，他们找了三个小时，最后发现两个小孩子把它们移到了路边做起了水仙花生意，旁边放了一个招牌，上面写着“每束 50 美分”。毫无疑问，这就是我第一次创业。和有着企业家头脑的祖父协商后，我们的生意可以继续了，条件是他作为水仙花的供应商，每束要收取 1 美分的费用。

我的生活在当时就注定要这样继续下去。上学的时候，我自己制作并出售珠宝首饰和圣诞装饰用品——如果我没记错的话，当时专卖天鹅系列（译者注：作者当时的珠宝制品）。我凭借组织学生滑雪旅游大赚了一笔，基本上负担了自己大学的开销，并且在组织滑雪旅游的期间度过了许多快乐的假日。基本上靠着相同的方法，我赚到了自己“间隔年”（“间隔年”源自英国，指在校学生离开学校一年，去经历一些学习以外的事情）的费用，在我自己的事业之外，还做些兼职。

然后，我开始了“适合自己的工作”。我在自己一直梦想的领域里做了一名设计师，然后在 23 岁那年，我在一个颇具规模的居家用品公司做到了设计经理的职位，这点燃了我一生的职业理想。但是，我却觉得这份工作对我没有什么吸引力了。我觉得这份工作很无聊，境况糟糕，并且非常厌恶这种朝

九晚五的生活节奏，它束缚压制了我的创造力。我总是不能逃避这个事实——我终于做了自己梦寐以求的事情，但现在却讨厌它。直到公司给我大幅度加薪并给了我一辆奥迪 TT 跑车后，我才终于意识到自己为什么会产生这种想法。

我不想做一个只能听从别人命令的人，我需要掌握自己的主动权。我要有接受和拒绝的权利，有为自己规划道路，并设定前进速度的权利——直到今天，我的灵感都需要这样的自由。成为一个企业家似乎是我的第二使命，但之前从来没有人告诉我这一点，我自己也没有花时间想过这会是我的一个机会。当时我想明白的事就是我必须得辞掉这份工作。所以我把自己所有的东西都打包放到了自己标志 205 的后备箱里，回到了那个我在“间隔年”时待过的地方。

炖锅的想法在我脑子里转个不停，我把这个想法告诉了我以前的员工，希望他们帮我做出一些设计样品，但是他们不知道这个想法是否真能行得通，并且不能肯定这种锅是否与公司的发展战略相符，又或是与现有的平底锅系列相符。但是我却非常坚定地看好这一创意的市场潜力，我自己必须对经济有一个全面的理解，然后才能继续深入开发这款设计。然而，在开始之前，我得更加仔细地斟酌一番。

所以我回到了我热爱的地方——赛尔·骑士山的迷人山谷。我在那里度过了四年的时光，在山里开展自己的研究和设计改进。在法国的滑雪度假胜地做这些研发工作最美妙的一点在于我那时结交的好朋友们大多是极具天赋的大厨，其中很多人现在还是。在这里试验自己的设计产品实在是太棒了！

业余时间，我就在厨房做兼职。我按照员工守则的要求，尽量去接近真正的大厨们，并且开始去思考烹饪过程中遇到的问题。一路走来，的确出现了很多扰乱思路的问题，但是我却获得了经营酒店和酒吧的宝贵经验，在旅游淡季的时候开展我的研究。那儿的生活异常精彩，滑雪水平也大大提高，厨具设计也取得了很大的进步，再回到英国的时候，我已经掌握了丰富的人体工程学知识。凭借自己的研究发现，我拿到了 2004 年英国发明展在工程设计领域的第一名。结果反响异常强烈，我只能继续坚持往前走。

这才是我工作真正开始的地方，我尽量让头脑保持清醒，但还是为自己的错误付出了高昂代价，为此，我懊恼不已。可是，那个时候我不知道前面的路该怎么走，似乎也没人能给我一点建议。

当时有人准备投给我一大笔资金，但他们其实是想要掌控整个局面，把我挤出局。这些人试图抢走我的胜利果实，不过，当时似乎没人能保护我，或给我一些提示。

所以，我只能自己保护自己，并为此冒了很大的风险——卖掉了自己在莱斯特买下的别墅，换来了事业的启动资金。银行为我提供了贷款，然后我就带着钱去了马来西亚，买了一些我这辈子都用不到的东西。而此时，我的竞争对手们已经准备好要把我设计的产品扼杀在摇篮里。当时的我，心都碎了。

我对自己产品的定位非常棒，并且获得了任何一位发明家都梦寐以求的机会——在全球74个国家同时进行的发布会，并且能够预先获得高达六位数的专利使用费，最后会再拿到8%的费用。但是，事情总是这样，当一件事情好得令人难以置信的时候，那它往往就不是真的。

在经历13个月的痛苦与紧张之后，我因为压力过大，得了可怕的皮疹，然后整个人就崩溃了。整个生意都继续不下去了，接连收到了一些毫无根据的控告，这让我同任何授权商之间的合作可能都化为泡影。对此，我无计可施，身体也垮了。感觉自己被世界抛弃了，自我封闭，也没男友。亲友们小心翼翼地说了些宽慰的话，“或许，你现在不应该继续做这些事情了”。这些话适得其反，只能加重我内心的挫败感。

上学的时候，我就一直反对那些恃强凌弱的行为。现在要让我对商业中的欺压行为做出让步，那就别提得多难受了。所以我一直坚持自己的原则，在重重困难中推进自己的事业。我在远东地区找到了颇有信誉的供应商，从他们那里进口了一批颇受争议的厨具，我的竞争对手威胁说要指使海关把这批货扣下来。

没人能阻止我把自己的想法推向市场，同时，对那些口头上的威胁警告我也做好了准备，不再去理会。所以，接下来我就进口了自己的第一批货物，并且在这一过程中都树立了信心。但真到了卸货的时候，我的鼻子却酸酸的有些想哭。卸完货，我带着这些日子里和我一起饱受煎熬的母亲出去吃了午饭。

接下来，就是炖锅的销售工作了。现在回想起来，我真希望当初能事先做出更好的规划。我反复尝试，不断摸索，积极地向销售类似产品的前辈同行们学习，从他们身上学到的东西让我更快地进步。小规模地展开实验性推

广，并从中收集用户的直接反馈——在街市摊位上冻得要死；在集贸市场上淋成落汤鸡；穿着西装，踩着皮鞋，战战兢兢地把各个买家的大门推开一条缝隙，小心地挤进去——我的工作有了进展，也收到了效果。

客户们对我的产品都很满意，我开始收到一些人的来信，感谢这一创新设计让他们的生活出现了好的变化，并且开始询问我还有没有即将推出的新品。

我开始按照客户的需求设计产品，并开始扩大生产规模。我像一只小蜜蜂一样嗡嗡地忙碌着，付出的努力开始为我招来越来越多的顾客。我全身心地投入了自己的事业中，意志坚定，并且开始看到有利的结果。

我那个“英国消费者年度发明大奖”很快便被享有盛名的“欧洲年度女性设计师大奖”所取代。主办方邀请我到柏林接受欧盟颁发的这一特殊荣誉，用以表彰我在创新上做出的贡献。很快，产品生产订单纷至沓来，接下来授权英国经销商的过程也很愉快，前后持续了三周。

此刻，我对自己能写下这本书感到一丝惊喜，这是我在创业伊始就渴望读到的图书。我也希望您能够从中受益。

其实，亲身经历的事情才是你积累现实生活中知识的来源。我们每个人都都会犯错，我们对待错误的态度最终成就了我们。

祝福每位读者在把自己的金点子变成好生意的道路上好运连连。请一定和别人分享您的经历，并且加入我们的网站和论坛，那里有许多许多像你一样的人。

购买本书的读者有权完全免费参加我举办的小型研讨会。详细信息请访问 [www. FromBrainwaveToBusiness. com](http://www.FromBrainwaveToBusiness.com)，那里有下次研讨会举办的时间和地点。

我已经分享了自己的故事，现在我期盼着能够更好地了解您，并见证您的创意如何开花结果，最终成为一项伟大的事业。

祝福您！

西莉雅·盖茨

2007 年欧洲年度女性设计师大奖获得者



颂歌——未知之路

花园棚屋里站着怪人，
胡子上粘着昨晚的饭粒，
衣服上满是补丁
一条二手领带。
你对发明家知道多少——
那全是谎言、谎言、谎言。
你对商业的认识是
成功的故事
和人们的谎言
为了掩盖狼藉。
我们对成功的认识
听起来不错
关于游艇
还有美酒。
通往那里的道路，
鲜为人知。
少数走过此路的人中
达到那里的，都孑然一身。

(西莉雅·盖茨——2008.7)

目 录

致谢	5
前言	7
序言	9
我的故事	
——我是如何走向成功的	13
引言	
——准备就绪、马上出发!	1
第一章 如何发现新点子	6
一、激发你的想象力	6
二、寻找问题	8
三、头脑风暴	11
四、思维导图	11
五、采取行动	13
第二章 有了金点子，怎么办	16
一、估计出自己的创意价值几何	16

二、做一个合理的决定	21
第三章 从好主意到好生意	25
一、研发的不同阶段	25
二、设计梗概	27
第四章 拿什么保护你——我的知识产权	34
一、什么是知识产权	34
二、商业秘密	34
三、版权	37
四、专利、工业设计权利和商标	39
五、官方知识产权权利的申请	40
第五章 公开自己的金点子	44
一、什么时候公开	44
二、你的目标和观众	46
三、电梯间推销法	47
四、报告演示	48
第六章 如何规划自己的事业	50
一、规划的目的	50
二、个人动力	52
三、SWOT 分析法	53
四、确定目标	54
五、损益平衡分析	55
六、客户平均价值	56
七、预测财务	57
八、将你的企划书正式化	57