

荣登《纽约时报》、
《华尔街日报》畅销书排行榜

换脑袋，兴趣可以变生意，
小成本也能创业成功！

魔力创业

500位小成本创业者的 实战成功经验

[美] 克里斯·吉尔博◎著
(Chris Guillebeau)
彭璐◎译

THE \$100 STARTUP

Reinvent the Way You Make
a Living, Do What You Love,
and Create a New Future



中信出版社·CHINACITICPRESS

魔力创业

50位小成本创业者的
实战成功经验



THE \$100 STARTUP

Reinvent the Way You Make
a Living, Do What You Love,
and Create a New Future

[美] 克里斯·吉尔博◎著
彭璐◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

魔力创业：50 位小成本创业者的实战成功经验 / (美) 吉尔博著；彭璐译。

—北京：中信出版社，2014.2

书名原文：The \$100 Startup: Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future
ISBN 978-7-5086-4341-0

I. ①魔… II. ①吉… ②彭… III. ①企业管理—通俗读物 IV. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 269360 号

The \$100 Startup: Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future by Chris Guillebeau

This translation published by arrangement with Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group, division of Random House, Inc.

Copyright © 2012 by Chris Guillebeau

Simplified Chinese translation copyright © 2014 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

魔力创业：50 位小成本创业者的实战成功经验

著 者：[美] 克里斯·吉尔博

译 者：彭 璐

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行：中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者：北京牛山世兴印刷厂

开 本：880mm × 1230mm 1/32

印 张：9.75 字 数：192 千字

版 次：2014 年 2 月第 1 版

印 次：2014 年 2 月第 1 次印刷

京权图字：01-2012-3147

广告经营许可证：京朝工商广字第 8087 号

书 号：ISBN 978-7-5086-4341-0 / F · 3072

定 价：36.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849555 服务传真：010-84849000

投稿邮箱：author@citicpub.com



宣言

心想事成之简明指南

想象这样一种生活：你所有的时间都花在了你想要做的事情上。

想象你把所有的时间都花在了你亲自打造的项目上，而不是像机器上的一个齿轮那样，辛苦连轴转，却只为了让别人致富。

想象你交给老板一封信，其中这样写道：“亲爱的老板，我现在给你写信是要让你知道，我已经不再需要你给我提供的这份工作。谢谢你！但是我现在要开始用自己的方式做事了。”

想象今天是你最后一天为别人工作。如果——很快，不是在遥远而不可预知的未来——你只需要在家打开电脑、走进你自己开的店铺、给信任你的客户打电话寻求有益的建议或做其他任何你自己想做而不是别人要你做的事情，这样就算工作完成了，会怎样？

如今，世界各地有成千上万的人正在以不同的方式做这件事。他们正在修改职场规则，自己给自己当老板。他们将创造新的未来。

他们曾经并没有想过自己会去做生意，但却无意中创造了一种新的商业模式——小成本企业。这种具有革命性的开创之举将帮助人们在衣食无忧的同时，更加独立，并找到生活的意义。

其他记录新兴互联网公司崛起的书籍，多是夸夸其谈有关风险投资和神秘的内部有机餐厅的故事。其他则只是告诉你如何写出 80 页纸但无人问津的商业计划书——殊不知这样的商业计划与企业的实际运营有着天壤之别。

本书的与众不同之处在于，它包含两个关键的主题：自由和价值。自由是我们的共同追求，价值则是引导我们实现自由的方式。

迈向自由的蹒跚步履

十多年前，我采取了一切必要的手段开始了毕生创业的生涯。但我从未打算要成为一名创业者，我只是不想为别人打工。起初，我在田纳西州孟菲斯租了一间廉价公寓，在那里研究其他人的商业行为，并运用“逆向工程”^①复制他们的成功。一开始，我从牙买加进口咖啡在网上销售，因为有人这样做就挣到了钱，虽然我在进口、烘焙和销售方面没有任何专门的经验。（不过，我倒是

^① 逆向工程 (reverse engineer)，又称反向工程，是一种技术过程，即对一项目标产品进行逆向分析及研究，从而演绎并得出该产品的处理过程、组织结构，功能性规格等设计要素，从而制作出功能相近但又不完全一样的产品。——编者注

通过频繁“尝试”的方式消耗掉了许多咖啡。)

如果我需要钱，我会通过制造并销售一些东西来得到我想要的，而不是在别处节约资金或者为别人打工。这两者之间的区别是至关重要的，大多数人都是先衡量收入，然后再看有哪些可行的选项；而我会先列出我想做的事，然后确定如何付诸实践。

创业的收入没有让我变得多么富有，但是让我支付得起账单，并给我带来了比金钱更有价值的东西：自由。我没有计划要遵守，没有时间表要填，没有无用的报告要上交，不用卷入办公室里的勾心斗角，也不必参加必须出席的会议。

我花了一些时间去学习如何运作一个真正的企业，但我没有让它妨碍到我白天在咖啡厅里阅读和晚上做爵士音乐家的繁忙日程。

我想要找到一种能对世界做出更大贡献的方式，因此我搬到西非，花了四年时间在一个医疗慈善机构做志愿者，驾着路虎车满载补给，送往塞拉利昂和利比里亚的各个诊所。我明白了自由和责任之间的关联，并学会了怎样把我对独立的渴望和帮助世界的行动联系在一起。

回到美国后，我开始了我的写作生涯，正如我学习做其他任何事一样：首先有一个想法，然后边走边看。我开始了环游世界的旅程，每年游历 20 个国家，而且不论走到哪里都还能经营我的事业。在我人生历程的每一步上，自由的价值都是永恒的指南针。

世界上没有培训人们对自由上瘾的课程。然而，一旦你看到了生活的另一面，想要再次遵循别人的规则就没那么简单了。

价值原则

本书的第二部分要谈的是价值，这是一个经常被使用但很少被分析的词。我们将看到，当有人创造了有用的东西并跟世界分享时，价值就产生了。本书案例中的主人公之所以成功，是因为他们创造了价值。通常，当一个人就她/他所喜欢做的事情如爱好、技能或热情采取实际行动的时候，自由和价值就发生了连接，而这些行动最后会演变成一种商业模式。

随着越来越多的人对传统工作说“谢谢，但我不需要”，转而选择走自己的路、创造自己的未来，小成本企业革命也就随之在周围发生。小成本企业并非新生事物，但从未像现在这样，在合适的时间和合适的地点大规模出现。技术的普及性已经大大提高，成本也已经大幅降低。你可以立刻在市场上测试你的创意，而不是等好几个月去衡量它的前景。你可以在五分钟之内新建一个PayPal(贝宝国际)^①账户，从来自180多个国家的买家那里收款。

更加有利的是，随着一个忠实顾客群的建立，你可以提前知道他们的需求，以及在投资有限的情况下如何成功。事实上，你越是知道你的技能和知识对他人有多大用处，你成功的可能性也就越大。

也许，最重要的是，在职业生涯中，何为冒险与何为安全这样至关重要的问题的答案已经永久地发生了改变。过去，在一个固定岗位

^① PayPal，是目前全球最大的网上支付公司。PayPal是eBay（易趣网）旗下的一家公司，致力于让个人或企业通过电子邮件，安全、简单、便捷地实现在线付款和收款。——译者注

上工作比自己创业的风险要少得多；现在的情况则是做一份工作也许是更为冒险的选择。相反，自己创业反而是更为安全的选择。

如果你能绕开一切你认为是前提的东西，而达成自己的自由生活将会怎样？不用去借钱，现在就去创业——就在现在，在没有太多资金的情况下。不用雇用他人，而是基于自己特有的爱好和技能创立一个项目。也不用进入商学院学习（实际上那里并不能培训人们如何运营一个小企业），而是节约 60 000 美元学费，在行动中学习。

请记住，本书不是在谈论如何创建一个大型互联网企业，也不是讨论如何穿上西装到银行去乞求贷款来创立一个传统企业。相反，本书记录的是那些过上美好生活的人，他们已经找到了一种实现梦想的方式，做着他们深深热爱的事情。如果他们的成功可以复制会怎么样？如果有一个总方案可供你参照，可以让你向那些成功人士学习会怎么样？

这是一个蓝图，不是一系列模糊的概念

随着本书的展开，我会和大家分享更多我自己的故事，但是本书并非以我为中心，本书要谈论的是那些已经找到了自由的人，以及你如何做到这点。在一次非传统的新书巡回签售期间，我去了美国和加拿大的 63 个城市（最终还多去了 15 个国家），与那些完成了从为别人打工到为自己打工这一转变的人见面。

然后，我和一个小型团队合作建立了一项为期多年的综合研究，研究对象是上百位受访者。通过梳理大量数据 [收集 4 000 页的书面调查问卷、几百个电话、Skype（讯佳普）会话记录和往来

邮件]，我获得了最重要的一些经验，都放在了本书中供您阅读和利用。这份通往自由的蓝图是完全为个体读者量身定制的，也是高度可行的。在阅读的过程中，很多时候你会有机会停下来，想想自己的计划，然后再接着阅读别人的故事。

本书的研究中涉及的一部分人天生就叛逆，从青年时代开始就决心要自己创业，但是大部分普通人直到人生更晚些时候才意识到要自己创业。有些人是被裁员或解雇后突然间需要找到办法去支付账单与养家糊口。（在几乎所有这些案例中，他们都说了类似的话：“丢掉工作是发生在我身上最美好的事情。如果不是被逼无奈，我永远也不可能完成这一飞跃。”）

不要理解错误：这个蓝图并非是要告诉你怎样做得更少，而是要告诉你怎样做得更好。宗旨不在于迅速致富，而在于你创造别人会足够重视以至于愿意为之付钱的东西。你不仅是为自己创造一份工作，还是在为自己打造一份可供传承的事业。

这个蓝图不涉及秘密、捷径或诡计。这里也没有关于想象力的训练。如果你认为你可以通过空想找到赚钱的方法，那么你可以放下这本书去空想。相反，本书全是有关你实际中可以做到的事情，从而为自己的未来负责。如果你想要在通往自由之路上创造美好的事物，那么请阅读本书。

你能够完成向一种有意义的生活的过渡吗？在这样一种生活中，你尽可以做自己喜欢的事情，你能通过做自己喜欢做的事情挣到钱吗？一定能。本书里已经有很多先行者的故事。那么是否存在这样一条路，可供你遵循从而制定出你自己的“逃离计划”？一定有，而路就在这本书里。请循着这条路去创造你所渴望的自由。



前 言 宣言

心想事成之简明指南 IX

第一部分 意料之外的创业历程

第一章 新生

你已经拥有所有必要的技能，只需要知道前行的方向 003

第二章 给人们真正想要的

怎样将幸福打包出售 023

第三章 跟随你的热情

结合自己的爱好和他人的需求，把爱好变成职业 043

第四章 流动式创业者的崛起

“地点、地点、地点”的重要性被高估了 059

第五章 新的目标顾客

你的顾客总会有共同点，但是与旧有分类已毫无关系 097

第二部分 实战演练

第六章 商业计划书，一页就够了

如果你的目标宣言比这句话要长得多，那就有可能过长了 097

第七章 打造令人难以拒绝的价值主张

产生最棒价值主张的分步指南 113

第八章 启动你的事业

从起居室或街角咖啡馆通往好莱坞之旅 131

第九章 造势：自我推销的微妙艺术

只有失败者才需要花钱打广告 155

第十章 生财之道，眼见为实

用新方式筹得创业启动资金或汽车贷款 173

第三部分 借力使力，规划长远

第十一章 扩大规模

微调致富——小小行动如何使收入大增 197

第十二章 分身有术

乐趣和利润两不误的操作指南 215

第十三章 规划长远

规模并非越大越好 243

第十四章 应对失败之策

即便屋顶塌了也能咸鱼翻身的方法 259

尾 声 275

附录 1 独家披露一些有趣的事实 279

附录 2 但是等等，还有更多 281

附录 3 25 个精选创业案例研究 283

附录 4 本书中出现过的明星创业者 287

致 谢 295

THE \$100 STARTUP

第一部分
意料之外的创业历程

第一章 新生

你已经拥有所有必要的技能，只需要知道前行的方向

THE \$100 STARTUP



“改变的渴望直抵我的内心深处。”

——玛雅·安吉罗 (Maya Angelou)

2009年5月4日，星期日早上。迈克尔·汉纳 (Michael Hanna) 穿上从诺德斯特龙 (Nordstrom)^①购买的西装，扎了一条彩色的领带，前往位于俄勒冈州波特兰市中心的办公大楼。他25岁，是一名资深推销员，每天的工作就是参加各种会议，竭力向客户推销产品，以及不断地回复邮件。

到达公司后，迈克尔在自己的工位里坐了下来，开始阅读新闻，查收邮件。其中一封来自他的老板，让他在当天早些时候去见他。在收发邮件、接打电话和筹划一个大型推销活动中——他平静地度过了上午时光。中午，迈克尔和一个客户外出共进午餐，

^① 诺德斯特龙是美国高档连锁百货商店，经营的商品包括服装、饰品、包包、珠宝、化妆品、香水和家居用品等。——译者注

在回办公室的途中续了一杯浓咖啡。之后，他准时回到办公室，回复了几封邮件，然后如约前往老板的办公室。

进门后，迈克尔坐了下来，他注意到老板并未抬头看自己。他后来回忆道：“之后的一切都像慢镜头回放。我已经多次听说过别人被炒鱿鱼的经历，但我每次都能安然无恙地保住职位，我从未想过这会发生在自己身上。”

老板告诉他，由于经济衰退，公司不可避免地要损失优秀人才，诸如此类的措辞。一位人力资源部的经理不知从哪里走过来，把他送回办公桌前，递给他一个纸箱——千真万确——公司的确让他收拾东西走人。他不知该说什么，但他仍努力摆出坚毅的神情来面对周围的同事。两点半时，他驾车回家，同时思考如何告诉妻子玛丽·露丝（Mary Ruth）和他们的两个孩子自己已经失业的事实。

在最初的震惊慢慢消退后，迈克尔开始循规蹈矩地适应新的生活——领取失业救济金以及搜寻各种招聘信息。找工作的过程非常艰难。他资质优越，但很多与他一样遭遇失业的人也非常优秀。行业形势瞬息万变，他很难确定还能找到一份与之前一样薪水优渥的工作。

一天，他的一个开家具店的朋友请他帮忙处理一卡车床垫，他跟迈克尔说：“也许你可以在Craigslist^①（克雷格列表网）上分批售出这些床垫，说不定是桩好买卖呢。”这个主意听起来很疯

^① Craigslist，是一个大型免费分类广告网站，是美国最受欢迎的分类网站，信息涵盖求职招聘、房屋租赁买卖、二手产品交易、家政服务、地区活动指南和寻找约会对象等。——译者注