


# 轻创业

低成本打造小而美公司

选择轻资本、小规模、低风险的轻创业  
快速实现创业梦，实现从0到1的转化！

施有朋  著



台海出版社

# 轻创业

低成本打造小而美公司

施有朋◎著

台海出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

轻创业：低成本打造小而美公司 / 施有朋著.  
—北京：台海出版社，2018.12  
ISBN 978-7-5168-2169-5

I. ①轻… II. ①施… III. ①创业—研究 IV.  
①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第259376号

轻创业：低成本打造小而美公司

著 者：施有朋

责任编辑：徐玥 童媛媛

装帧设计：万有文化

版式设计：万有文化

责任印制：蔡旭

出版发行：台海出版社

地 址：北京市东城区景山东街20号 邮政编码：100009

电 话：010-64041652(发行, 邮购)

传 真：010-84045799(总编室)

网 址：[www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm](http://www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm)

E-mail：[thcbs@126.com](mailto:thcbs@126.com)

经 销：全国各地新华书店

印 刷：天津盛辉印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：880mm × 1230mm 1/32

字 数：124千字 印 张：8

版 次：2018年12月第1版 印 次：2018年12月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5168-2169-5

定 价：69.00元

版权所有 翻印必究



## 策划手记

### 宁做小而美，不做大而全

文/李鲟

不少人一谈创业，就是拉风投，A轮、B轮、C轮，然后上市，30岁就退休环游世界。

这样的成功者，有，但极其稀少。

我认识的人里面，踌躇满志说自己创业要做情怀、要做大事、要做上市公司的，95%以上都在苦苦挣扎着，分分钟徘徊在关门大吉的边缘；相反，没有什么远大目标，踏踏实实做策划、做客户、做产品、做转化率、做推广，致力于短期内多赚点钱的，通常都活得不错。

船小好掉头，船大抗风险，这两个逻辑都对，只是看在什么时候用。当你没资金、没资源、没背景的时候，做大并不实际，不如想想如何先活下来，把小事业做美、做好。

本书作者施有朋从大学开始就尝试创业，当时的他也属

于“三无”人员。他跨过很多行业，做过很多杂事，失败过，也成功过。

在连续创业中，他得出轻创业理念：轻资本，小规模，低风险。这样新颖的理念打破常规，非常适合正在创业以及想创业的创业者，对已经有公司的管理者也有一定的参考价值。

我从来不认为创业是九死一生的事。目标小一点，做事谨慎点，风控意识强一点，抛弃周期长、投入大、增长慢的繁重创业模式，选择轻资本、小规模、低风险的轻创业是可以比较安全地活下去的。

更何况我们还身处在到处都是机会的年代，只要懂得抓住机遇，善用平台，就能实现从0到1的转化。

那么有哪些模式是属于轻创业的呢？

怎么样才能快速实现创业梦，增加收入？

怎么样才能找到适合自己的平台呢？

具体要怎么做？

这本书里有答案。

作者施有朋从取势、明道、优术三个环节，阐述了轻创业的理念和方法，举了大量例子，供你参考，让你少走一些弯路，轻松走上成功之路！

**李鲟** 出版  
策划

微信号：276527980

资深出版人，策划出版多部畅销书，著有《畅销书浅规则》  
《畅销书营销浅规则》《微商文案手册》等

## 推荐序

### 打破创业维艰的魔咒

拿到《轻创业：低成本打造小而美公司》的书稿后，我一口气就读完了。这本书是我的朋友施有朋撰写的。坦率地说，当有朋把书稿传给我的时候，我有点吃惊，我知道有朋自己创业做得不错，但想不到他居然还写了一本书。

85后的有朋毕业于一所名不见经传的高校，起点不高，是草根创业者，也不属于俊朗的“小鲜肉”。我第一次和有朋交流，就感觉有朋敦厚朴实。

有朋是一位连续创业者，在大学期间，就利用课余写网络小说赚钱，现在作为创业合伙人经营的一家互联网在线教育公司，三年做了5亿元的销售额。作为一名草根创业者，

能够走到今天，我认为已经非常成功了。

令我刮目相看的不是有朋的企业做得多成功，而是有朋在繁忙的创业之余，能写出这样一部书稿，这说明有朋一直在思考中前行。

“轻创业”是一个非常新的概念，这本书把轻创业归纳为具有“轻资本、小规模、低风险”三个特征的基于互联网环境下的创业行为。按照“观察、思考、实践”三个篇章，回答了为什么要创业、如何去创业及创业行为如何落实的问题。

这本书是写给当下年轻的朋友们看的。正如我撰写的《不要假装读大学》一书中谈到的观点一样，一个社会要具有活力，必须要让人才涌向创造财富的企业，而不是涌向财富的分配机构，所以，好的社会应该鼓励年轻的朋友去创业。

创业是一件非常艰难的事，创业者往往九死一生。正是因为创业的艰难，一些年轻的朋友在创业路上踟蹰不前。有朋这本书的价值在于，在不断发展变化的互联网下，为创业者寻求一条投资不大、张弛有度、风险可控的创业路径。

在书中，他提炼出创业成功的四个要素，即发现需求、开放产品、目标聚焦和精准运营，并提供了一整套解决方案。

作者有朋虽然年轻，但自己从大学开始，就尝试创业，是一名连续创业者，在创业路上也是一名“老兵”了。正因如此，整本书没有高大上的理论建构，全部都是基于他实操的心得和思考。

所以，这本书对年轻的创业者来说，有助于拓展思路，并且极具操作性，拿来就可以用。相信各位年轻创业者读了这本书，你们将在创业路上走得更稳健，实现“轻松创业、自由生活”的理想。

徐世伟

重庆工商大学教授

## 轻松创业，自由生活

如果让你在创业和稳定生活之间做选择，你会怎么样选择呢？

有一个朋友，在老家的小县城做公务员，月薪3000多元，在当地算是比较体面了。她当初创业失败，负债累累，借无还所，朋友找到我说：“找一份稳定的工作吧，你看我创业过得也挺难的。”

我说：“我真的很一眼就看到未来几十年的样子，人生来一次不容易，这样的生活，真的不甘心啊！”

朋友说：“有啥不甘心的？看看你现在的样子，有谁规定了所有人一定要拼命地创业，将人生投掷给失败的机会？我觉着，在像大锅和稳定性生活之间，我选择安逸的生

## 前言

### 轻松创业，自由生活

如果让你在创业和稳定生活之间做选择，你会怎么样选择呢？

有一个朋友，在老家的小县城做公务员，月薪3000多元，在当地算是比较体面了。我当时创业失败，负债累累，居无定所。朋友找到我说：“找一份稳定的工作吧，你看我现在过得也挺好的。”

我说：“我真的怕一眼就看到未来几十年的样子。人生来一次不容易，这样的生活，真的不甘心啊！”

朋友说：“有啥不甘心的？看看你现在生活的样子。有谁规定了所有人一定要拼命地创业，给人生找刺激，找机会？我觉得，在赚大钱和稳定的生活之间，我选择稳定的生

活，也没有什么错啊！”

我竟无言以对。

只是后来发生了一些事情，让我重新审视这个问题。选择什么样的生活方式并没有错，但是任何选择，都是要付出代价的。

三年前，朋友的父亲患了重病，光医药费就花了30多万元。工作没几年的他，积蓄并不多。为了给父亲看病，他卖掉了县城的房子，又负债10多万元，却依然没有挽回父亲的生命。

沉重的打击让他整个人一夜间沉默寡言了许多，再不复当年的风采，负重前行，整个人非常憔悴。

有时候，我们年轻时就放弃了拼搏，选择了安逸的生活。这样的选择，确实体面且岁月安好。

但是一旦意外降临，重病、失业或者稍大一点的风浪，都会让看似中产的家庭，一夜间打回原形。而且，人生逆袭的可能性也变得非常低。

这，就是选择安逸生活的代价！

当然，我并不是在鼓吹一定要创业。有些人真的不适合创业。但恰好这个美好的时代给了我们所有不甘于稳定的人一个轻创业的机会。

什么是轻创业？我认为至少具备以下三点：

第一是轻资本。

第二是小规模。

第三是低风险。

2016年的时候，因为第一次创业成功，我信心膨胀。拿着赚来的100万元投入新公司，我租了高档写字楼，网剧也想做，漫画也想做，新媒体也想做，一开始就把公司规模铺得很大。

因为不是自己熟悉的领域，钱很快就被用光。而我又没有及时止损，再次投入200万元，购买了昂贵的拍摄网剧的设备，每个月光薪资就要发20多万元。

这次创业的结局可想而知。

失败后，我一直反思，为什么第一个项目能够成功，而这次失败却如此惨重？项目投资大，回报周期长，规模铺得大，带来的是失败的高风险。

这样的失败案例，数不胜数。

在日后的再次创业中，我就以小资金投入，然后聚焦在一个点上做。因为轻资本和小规模的模式，让我在发现商业模式行不通时，能够快速掉头，而不至于造成失败后无法承受的风险。

轻资本、小规模和低风险，也成了我创业的指南针，在后面的连续创业中，我都严格践行轻创业的标准和理念。

其实时代发展到现在，已经为我们普通百姓创造了轻创业的条件和基础。不像以前，必须依靠大资金和资源，成功才会容易些。

哪怕你没有资源，没有多大的资金，在移动互联网时代，你只需要学会借助平台和工具，就完全可以开始创业。

这句话，绝对不是鸡汤！

这是时代给予的机遇！

这个机会，我们一定要抓住！

为什么我如此坚定这个观点呢？

第一，我是亲历者和见证者。当初我借来3万元创业，利用各种互联网平台和工具，3年时间，完成了人生逆袭！哪怕中途做新项目亏了几百万元，我依然爬了起来。

第二，我连续创业，成功过，也失败过。在这个过程中，我不断地学习、思考和实践，参加各种付费社群，越来越觉得，轻创业时代真的来临了！

科技的迅速发展，各种新事物的喷涌而出，都创造出无数的新机会。移动互联网、AI智能、区块链和物联网等，都在改变着这个世界。这一场变革给我们普通人也带来了无数的新机遇。

善于利用新平台和新机遇的人们，正在击碎所谓的传统行业。因为对他们来说，目前大多数传统行业，都是一片蓝海市场。这种颠覆的认知，接下来你会经常看到！

我创业之初，没资源，没资金。好在我有效地利用了移动互联网，利用了淘宝、微信和今日头条等平台，让我完成了人生逆袭。

轻创业的理念支撑，让我能够保持敏捷的反应，能够快速挖掘新的市场和机遇，能够让我在碰壁之后迅速掉头，做到边测试、边优化、边赚钱、边值钱！

比如抖音火的时候，我立即组建了5人小团队运营抖音号，摸索尝试。一开始我准备了10万元，告诉团队：“只有

这么多钱，如果在10万元花完之前还没有开始盈利，团队就解散，找新项目。”

10万元的风险我还能够承受，也不会给公司带来压力。结果花了不到5万元，团队就开始盈利了，并且给公司带来了许多新的思路，这也是意外收获！

这本书的内容，是我这些年连续创业历练出来的实操方法论。我有过成功，有过惨败，这都是我未来创业路上最宝贵的经验和指明方向的指南针！

无论你是正准备创业，或者想结合时代让自己的企业转型，都应该知道轻创业思维。

创业并不难，因为时代给予了我们每个人轻松创业、自由生活的机会。

感谢这个美好的时代！

# 目录 CONTENTS

推荐序 打破创业维艰的魔咒	1
前言 轻松创业, 自由生活	5

## 上篇 洞察篇 每一个轻创业者, 都是时代的弄潮儿

第一章 为谁, 满足需求, 获得回报	/02
第一节 成功创业的四大因素	04
第二节 挖需求, 为谁解决需求	09
第三节 女人、儿童、老人、狗和男人	12
第四节 除过贪嗔痴, 人人都想赚钱	15
第五节 好产品满足人性需求	19
第六节 垂直细分专精深	23
第七节 让核心用户找到你	27

## 第二章 轻创业项目的挖掘方法 /31

- 第一节 建立一套专属网络情报系统 33
- 第二节 拆解对手项目，学以致用 36
- 第三节 搭建知识体系，武装自己 40
- 第四节 善用搜索引擎，开创事业 44

## 第三章 未来的机会在哪里 /47

- 第一节 立足当下，展望未来 49
- 第二节 趋势来临，摒弃偏见 53
- 第三节 小步试错，迭代快跑 56
- 第四节 布局趋势，获取红利 60
- 总 论 拥抱当下，把握未来 63

## 中篇 思维篇

### 轻创业的万能公式

## 第四章 不付费怎么成功 /68

- 第一节 免费的都是最贵的 70

第二节 为价值付费,买时间、信息和圈子	73
第三节 学会付费,才知道如何让用户付费	76
第四节 会花钱,才会赚钱	78

## 第五章 赚钱的秘密都在广告里 /81

第一节 网络广告无处不在	83
第二节 学会换算思维受益无穷	86

## 第六章 你就是最好的项目 /89

第一节 你就是最好的轻创业项目	91
第二节 个人品牌比公司更有温度	94
第三节 打造个人品牌的好处	96
第四节 打造个人IP的方法	100
总 论 赚钱一定是有方法的	103

## 第十二章 轻创业案例解析 /204

第一节 选项目,定模式	206
第二节 自创品牌还是加入品牌	208
第三节 选渠道,定策略	210

## 下篇 实战篇 把每一个方法执行到极致

### 第七章 建立你的赚钱框架 /108

第一节 把创业框架当作指路明灯 110

第二节 赚钱框架也是团队框架 113

第三节 优化升级赚钱框架 116

第四节 用户框架是帮你赚钱的框架 119

### 第八章 赚钱的万能公式 /123

第一节 小而美的销售额公式 125

第二节 自建鱼塘，连接用户 129

第三节 养熟成交，建立关系 132

第四节 打造爆品，让用户重复购买 135

第五节 分钱给用户，卖梦想和机会 138

### 第九章 打造用户池 /141

第一节 用户池思维是战略思维 143

第二节 用户池的长期打造 146

第三节 到别人的鱼塘去捕鱼 149

第四节 用价值拉新，用价值养熟 152