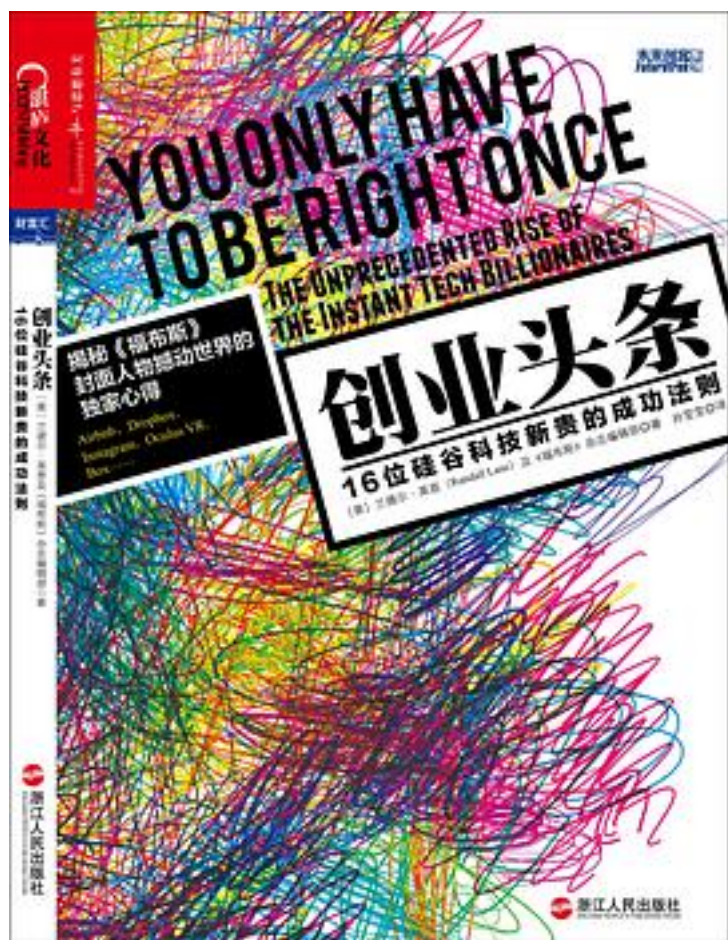


创业头条



[创业头条_下载链接1](#)

著者:[美]兰德尔·莱恩（Randall Lane）及《福布斯》杂志编辑部

出版者:浙江人民出版社

出版时间:2015-6

装帧:平装

isbn:9787213067501

[内容简介]

全民创业的浪潮中，如何抓住共享经济带来的机遇？没有营收模式还一直烧钱的公司

，如何赢得投资人的青睐？一轮死、二轮死、N轮死的魔咒下，怎样才能成功活下来？面对数十亿美元的收购要约，创始人究竟应该如何抉择？没有资金又不懂技术，是否就无法分享互联网创业的红利？《创业头条》一书将为你揭秘上述问题的答案。

阅读《创业头条》一书你会发现，在硅谷最新崛起的互联网亿万富豪身上，有这样一种独一无二、颠覆传统的创业者特质：年轻、大胆，以迅疾的速度、贪婪的野心和先进的领导力，如风驰电掣般接管了这个世界。这些天才少年（当然也包括一部分成年人）拥有世界上最炙手可热的科技公司，他们将一个个巧妙的创意或者产品转化成为人类历史上空前规模的巨额财富。他们的初创公司甚至没有获得任何营收，却能实现超乎想象的天价估值。

《创业头条》一书由《福布斯》杂志编辑兰德尔·莱恩策划、编辑和整理更新，是业内第一本系统介绍新兴互联网亿万富豪及其快速成功途径的综合性图书，为读者带来关于Airbnb、Instagram、Oculus VR、Spotify、WhatsApp、GoPro、Dropbox、Box、Palantir、Snapchat、Tumblr、Houzz、Facebook、Twitter、SpaceX及特斯拉等公司创始人的深度幕后故事。

[编辑推荐]

苹果公司的联合创始人兼前总裁史蒂夫·乔布斯、微软公司的创始人比尔·盖茨、戴尔公司创始人迈克尔·戴尔并称为“科技界三巨头”，是上一代“新发迹阶层”的代表人物。他们在20多岁时就成了科技界的颠覆性力量。如今，乔布斯驾鹤西去，盖茨成了全职慈善家，而戴尔公司和苹果、微软一样，被最新崛起的一代看作肥美的猎物而非凶残的捕食者。

以埃隆·马斯克、布赖恩·切斯基、帕尔默·拉奇、杰克·多谢、肖恩·布朗为代表的“互联网海盗”快速崛起，他们出生在互联网的世界里，正躊躇满志地准备向各个行业发起大举进攻。

这场《福布斯》杂志资深互联网观察者与硅谷科技新贵的对话，将揭秘《福布斯》封面人物撼动世界的独家心得！聚焦硅谷科技新贵的成功法则，直击最热门创业公司的商业模式！

湛庐文化出品。

作者介绍:

兰德尔·莱恩（Randall Lane）

《福布斯》杂志编辑，福布斯400富豪慈善峰会创始人，福布斯30岁以下创业者峰会创始人。

曾任倍赌传媒（Doubledown Media）首席执行官和主编，也是《交易员月刊》（Trader Monthly）、《生意决策人》（Dealmaker）等杂志的重要创建者，并曾担任《每日野兽》（The Daily Beast）专题编辑。

目录: 前言 互联网海盗颠覆世界 / I

第1章 如何抓住共享经济带来的机遇：布赖恩·切斯基与Airbnb 商业模式 / 001

共享经济开启了一场新兴经济革命，打破了有关消费和所有权的旧观念，不动声色地把数百万人转变成兼职创业者。这些创业者更加独立，更加自由，在经济上拥有更大的自主权。

第2章 如何在没有营收的情况下吸引投资：凯文·斯特罗姆与Instagram / 011

在数字经济时代，伟大的创意能够在数月之内转化为价值数十亿美元的公司。但你不能一心想着赚钱，因为总想着赚钱可能会令你变得疯狂。

第3章 如何借助开源与众筹的力量：帕尔默·拉奇与Oculus VR / 025

开放源代码式的创业时代已经开启。通过优化其他人的工作成果，你不花一分钱也能创造令人惊叹的价值；通过争取大众的投资，你不提供股东权益也能完成融资。

第4章 如何拯救每况愈下的传统产业：丹尼尔·埃克与Spotify / 039

在Spotify出现之前，音乐产业一直在等待一个能做到以下两点的人：创造出比盗版产品更能吸引用户的东西，同时提供一套可持续的赢利模式。

第5章 如何实现从免费到付费：简·库姆与WhatsApp / 055

从免费转向付费的过程中，千万不要让复杂的付费操作惹恼用户，否则你只能眼睁睁地看着他们转而投入提供免费服务的竞争对手的怀抱。

第6章 如何让小众产品走向主流市场：尼古拉斯·伍德曼与GoPro / 073

与社交媒体的紧密互动，是产品从小众爱好走向主流市场的重要推动力。当极具号召力的运动员使用GoPro拍摄运动画面时，这种视频会形成病毒式传播。

第7章 如何将初创公司做大做强：德鲁·休斯顿与Dropbox / 087

MySpace、Netscape、Palm等都曾是世界上发展最为迅速的公司，但都如流星般闪耀却转瞬即逝。所以，初创公司必须学习如何做大做强。

第8章 如何在与传统巨头的竞争中脱颖而出：亚伦·列维与Box / 101

如果充分了解一个行业如何运作，你可能就没勇气去做你现在已经实现的事。无知者无畏，你应该为自己的“无知”感到骄傲。

第9章 如何在商业竞争中坚守道德底线：亚历克斯·卡普与Palantir / 115

Palantir是一家肩负社会使命的公司，在国家安全部门权力扩张的社会里，它应该成为保障公民隐私免受侵犯的解药，而非为虎作伥的工具。

第10章 如何面对创始人之间的矛盾：埃文·斯皮格尔与Snapchat / 131

有时候，联合创始人会因股权分配问题而分道扬镳。一旦这种问题出现，最好赶快解决，以避免造成不必要的干扰。

第11章 如何从创业者转型为管理者：大卫·卡普与Tumblr / 149

“我是一名称职的领导者吗？我给予他们应得的一切了吗？我为公司营造积极合作的氛围了吗？”当你感觉公司的运营稍有偏差时，就要反复思考这些问题，直到厘清头绪为止。

第12章 如何兼顾创业与家庭：阿迪·塔塔科与Houzz / 165

对于女性创始人而言，如何平衡工作与生活是一个沉重的话题。不要假装一切都很完美，而是应该直面各种挑战。只要懂得平衡“舍”与“得”的关系，问题自然会迎刃而解。

第13章 如何成为行业的颠覆者：肖恩·帕克与Facebook / 177

肖恩·帕克是激情的助燃剂和创意的催化剂，一旦遇到合适的人并与其联手，就能干出一番大事业，并且带动过去20年来最具颠覆性的一些企业。

第14章 如何成为创业多面手：杰克·多西与Twitter、Square / 195

在联合创建了两家全球最热门的科技公司之前，杰克·多西曾尝试过多种工作。他的母亲甚至担心他永远找不到自己该走的路。但多西清楚，这些分岔的小径是人生路上不可或缺的组成部分。

第15章 如何进行连续创业：埃隆·马斯克与特斯拉、SpaceX / 207

埃隆·马斯克可能是21世纪最伟大的创业者。在创建并卖掉两家极其成功的公司后，他没有停下创业的脚步，而是选择挑战世界上规模最大、最难成功的两个行业：汽车业和航天业。

第16章 如何搭建一个创业平台：佩吉曼·诺扎德与天使投资人 / 221

硅谷是一个由想法和执行力统治一切的精英社会，但是你的人脉关系也很重要。而连接者就是一个在正确的时间、正确的地点，以一种巧妙绝伦的方式将重要资源整合起来的人。

译者后记 / 235

• • • • • (收起)

标签

创业

商业

美国

互联网创业

互联网

网络经济

网络

湛庐文化

评论

这个名字太烂了，差点毁了这本书。这是过去2、3年福布斯杂志的封面报道合集，当然主要是科技公司的封面报道。翻译的质量很好，读起来很流畅，而且能学习到深度封面报道的写法，顺道深入了解互联网弄潮儿的逸闻趣事，也能点燃起自己的一番热情，尤其是肖恩·帕克那篇最为喜欢。

1.In China, for most people, you can't afford to lose twice, although you only have to be right once, In other words, you only have one chance to do such risky things and win. Keep calm and sharp, young man.
2.忽略掉人物八卦，书中推介的那些产品的诞生和成长的故事还是值得一看。耗时1.5h。

一般吧，案例本身挺好的，但是只有描述没有分析。

独角兽的八卦史。。。

这十六个人的故事需要反复学习和思考，他们改变了世界，也改变了世界观。Learn more study less，这句话似乎读完之后才有更好的理解。创业成功是低概率事件，学习成功却是高概率事件，如何learn，又如何study？读书是一种方法。

青年才俊

Spotify、GoPro、Dropbox、Tumblr这四个的有点意思，虽然也就是杂志翻译水平。

不错，能够借鉴学习很多东西

3.5星 当作访谈录来看还是有可取之处的

一般

杂志人物报道的合集

个基本都是美国独角兽公司的头版报道集，如果经常关注创业媒体报道的话，这些文章大部分应该都看过。没看过的却是可以看看，会有收获

浮浅，不如看十六段维基百科

科普类。

干货不多，当故事看看还可以

非常非常非常一般的书，而且每一章的标题和内容都没什么直接关系，最后面几章尤其差。

看看别人是如何创建新的行业并变大的

明星八卦

了解了硅谷新贵的侧面，就是有点浅

读来甚爽，10万美元不叫Cool，10亿美元才叫Cool!

[创业头条](#) [下载链接1](#)

书评

传统企业论资排辈的人才管理模式已经out了。看看《福布斯》财富榜上的新贵们，多是在同龄人尚不能独当一面的年纪已经打下江山，这批人被称为科技界天才的“X一代”（Generation

X)。《创业头条》这本书是《福布斯》杂志对“X一代”的深度采访及成功经验总结。近年来随着互联网...

所谓阅读能力，就是发现的能力。这本书不能算一本很好的书，整体感觉不是很流畅，思想也未必很深刻，但只言片语间，有一些可以闪光的点。稍微记录一点。 1.

“指数级行业”

很多革命性的技术都有这个特点，这也是我们常说的“风口”，其实就是去寻找新的爆发点。风起来的时候你...

“互联网海盗”对大众创业、万众创业的启示

这是一个最好的创业时代。在潮涌的人群中，有大学在读的学生，燃烧着火红的青春激情，投身创客的蓝海；有下海的公务员，毅然告别沉闷的生活，寻找人生别样的精彩；还有在城市打拼多年的农民工，背起旧时行囊，踏上返乡创业的归程。...

通过列举16位在家具、通信、数据存储、音乐、摄影、数据分析等不同领域成功的硅谷创业者的故事，让我们知道：（1）互联网通过这些创业者的命运而深入的改变了我们的生活；（2）创业的一开始，是最为艰难的，它需要机遇、技术、市场，甚至是一点点的运气和坚持；（3）创业成功不...

本书主要通过介绍新兴的创业个体的故事来展示‘共享经济’。集合了《福布斯》近年来的头条新闻，当然都是创业板的风云人物，带着他们的传奇。这些创业新贵们无一例外的来自IT业，互联网改变的不只是人们的生活状态，也带起了新的经济模式：‘共享经济’。引用书中的话来解释这...

[创业头条_下载链接1](#)