

零成本创业：大众创业时代如何向客户融资



[零成本创业：大众创业时代如何向客户融资_下载链接1](#)

著者:[美] John Mullins（约翰·马林斯）

出版者:电子工业出版社

出版时间:2015-8

装帧:

isbn:9787121263767

赚钱之道并非平等。当你的创业资金源于顾客的现金，而非投资者，你将会更专注、更独立，更可能获得成功。不需要看VC们的脸色行事。

挑战

两代人之前，风险投资、天使投资、孵化器等融资方式让创业界的人们相信，撰写商业计划书和筹集风险投资构成了创业时应努力的两大核心环节。他们这么做是有道理的——有时候创业公司会给投资者创造出惊人的投资回报。但是，绝大多数快速成长的公司并未获得风险投资。那么这些公司（你的公司）的启动资金来自于哪里呢？

解决方案

对大多数公司而言——不管是发展迅速的还是其他类型的，早期的融资大多数来源于和蔼可亲的、友好的渠道——客户。这就是麦克·戴尔、比尔·盖茨、香蕉共和国的梅尔和帕特里夏·齐格勒为其公司启动、运行并成为标志性品牌所做的一切。

在《零成本创业》一书中，约翰·马林斯提炼出了21世纪富有战斗力和创新精神的企业家——戴尔、盖茨和齐格勒等前辈身上传承和创新的五种新奇方法：

- 媒人模式（如美国公司Airbnb、Dogvacay等）
- 提前支付模式（如美国的Threadless公司、印度的Via and Loot公司等）
- 订阅模式（如印度的TutorVista、美国的H.Bloom等）
- 稀缺模式（如西班牙的Zara、法国的vente-privee、美国的Gilt Groupe等）
- 产品服务模式（如丹麦的GoViral、波多黎各的Rock Solid Technologies等）

公司的启动、融资及增长

通过对客户融资现象长达两年多的深入研究,并通过这些和来自世界各地的其他公司迷人的故事,约翰·马林斯带来了五种模式,以及天使或其他投资者会问的“标准”问题,他解释每一种模式所特有的关键实施问题——何时应用它们,如何应用它们,应当小心的陷阱。

无论你是一个缺乏启动资金的胸怀抱负的创业者,一个想要让你的现金流短缺的企业进入起飞模式的早期创业者,一个为成熟的企业寻求融资的公司领导者,还是支持高潜力创业企业的天使投资者、创业导师、加速器或者孵化器的运营者,这本书对于指导你的公司的创立、融资、增长,以及对你所支持的创业公司都提供了最稳健的方法。

电子工业出版社众创书系, 3W咖啡、鸣金网出品。

作者介绍:

约翰·马林斯 (John Mullins) 博士, 伦敦商学院管理实践副教授。全球在公司创建、融资和发展研究方面最权威、最著名的学者之一。拥有三个公司的成功创业经验的资深创业者, 其中包括一家他公开承认的公司。约翰经常在创业者及其团队、快速增长公司的CEO及投资者的社区里做演讲。

曾著有: 《新商业道路测试》——关于如何评估创业机会

《转向B计划》[与兰迪·柯米萨 (Randy Komisar) 合著]——关于如何创造突破性的商业模式。

刘洋波, 80后财经作家, 毕业于北京大学国际关系学院, 曾任价值中国网执行主编。专注于创业投资、互联网金融研究。

目录: 第一章 孜孜以求于众 筹? 曲意逢迎于VC? 低眉垂首于 CFO
? ——吸引的魔力和客户融资革命
第二章 客户融资模式——海市蜃楼还是经验之谈? 旧瓶还是新酒?
第三章 买方和卖方, 但不是货物——媒人模式
第四章 现金为王——预付模式
第五章 经常性收入——订阅和 SaaS 模式
第六章 卖得越少, 赚得越多——饥饿销售和闪售模式
第七章 一次开发, 无限销售——从服务到产品模式
第八章 梦想成真——将客户融资模式应用于你的创业
· · · · · · ([收起](#))

[零成本创业：大众创业时代如何向客户融资_下载链接1](#)

标签

创业

互联网

商业

颠覆

融资

成本

管理

新经济

评论

包装得非常玄乎的「向客户融资」，实际上就是中介、预付款、订阅、做标准化产品而

已，还硬扯上饥饿营销，却刻意不谈众筹。每个模式举几个冗长的故事案例，加一堆无关痛痒的FAQ，挺没劲的。//出版社赠书我好像不应该这么刻薄

1

第一章没看完，就已经被如此之烂的翻译折磨得毫无兴趣，有的时候要反推英文可能是哪个单词，然后去想此单词的另外一个意思，才能知道大概这句话是什么意思。打算快进看完。

这尼玛译得这么crappy还好意思放自己名字在上面不怕被捅么。。。。

最近在看这本书，把原本的一些思路进行了系统化整理，强化。很不错的一本书，现金流不是最重要的指标，他是唯一低指标。一个个看似冗长的案例，就是一个扣人心弦的创业故事，启发着那些希望创业，或者改变经营思路的人们。这样的故事也在我们身边悄悄的发生。做亲历者，还是一个看客，只有自己清楚。唯独就是翻译差了一些。

书是好书，翻译太差了。
p11的“负面流动资金”是什么东西？是“负支出”！还好我看过作者前一本《如何测试商业模式》，不然不可能看懂。p20最后一句话都读不通。
槽点太多，难怪评论的人都没有。

做了不少功课，分类研究，融会贯通。

如果要创业，一定要看这本书！这本书对于为你提供了最稳健的方法。

感觉翻译的跟生硬，而且内容也就是五种客户融资方式，缺写了一本书，不是很喜欢，属于翻翻就可以的读物。

股市动荡，银行利息太低，钱越来越不值钱，于是越来越多的年轻人选择了创业，投资。与其抱钱死守，不如放手一搏。可是，钱有时尽，有是穷，没钱又该怎么办？创业者最常面临的问题之一是为创业融资，可是，如何融资？找谁融资？毕竟投资机构凤毛麟角，投资人高高在上，投资资金僧多粥少，真正被VC青睐的初创公司比例极小。那么，有没有一种模式能颠覆传统的创投机制，用更加普惠的方法来推动大众创业呢？《零成本创业：大众创业时代如何向客户融资》就是这样一本“开脑”之作

[零成本创业：大众创业时代如何向客户融资_下载链接1](#)

书评

“我有个改变世界的big idea，就差500万启动资金！”
在人人都是创业者的时代，也许你随便走进一家咖啡店，这句话就会飘进你的耳朵。但是，创业资金从何而来？如何融资？找谁融资？这是创业者最常面临的问题。然而，似乎只有1%的人能够回答这个问题。数据表明，即便在好的...

书的思想是有用的，偏偏让这个的翻译给毁了，感觉谷歌翻译可能都能更好些，80后财经作家？？？你看翻译完这本书，既然知道书里的内容，难道不明白以customers为中心的重要性，作为作家以读者为中心的重要性吗？出版社也不好好审审，我要是John Mullins知道自己作品被弄成这样， ...

吸引人的标题，堆砌的案例，冗长的说教，绝口不提众筹，如果真的闲的发慌也不建议看，凑五十字，什么规定？

[零成本创业：大众创业时代如何向客户融资_下载链接1](#)