

创事纪—互联网创业之路上的思考



[创事纪—互联网创业之路上的思考 下载链接1](#)

著者:侯群

出版者:清华大学出版社

出版时间:2017-4

装帧:平装

isbn:9787302461517

本书作者以一个在路上的创业者的身份，以平实的语言，向读者分享了创业路上需要思

考和实践的团队组建、股权分配等特别关键与实际的问题，以及给出怎样去做这些事情的经验和建议。

本书分为5章。第1章分享了作为创业者应该用怎样的态度去面对创业；第2章分享了在正式启动创业项目前需要做的准备，从合伙人、团队、项目等角度进行了论述；第3章重点分享了项目启动阶段要做好团队组建、股权架构搭建、业务模式打磨、战略规划制订、启动资金与融资等方面的基础工作；第4章分享了在不同阶段的团队建设、产品开发、市场推广、战略规划、资金与融资、资源整合、执行与创新等事项；第5章从成长的角度，分享了创始人要与企业一起成长，创业是一种修行。

本书作者在分享过程中，也记录了自己创业的点滴思考，集实践性和思想性于其中。本书这些接地气的故事和场景，是每个创业者在创业路上都可能遇到并需要实际解决的问题，希望这些场景对读者有所启发和参考。阅读本书，能够让想要创业的潜在创业者、已经在创业路上探索的创业者清楚地了解创业都分哪些阶段，每个阶段都需要做哪些事情，做这些事情时要注意什么问题，给潜在创业者及创业者更好地进行创业带来巨大的帮助。

作者介绍:

侯群，清华大学管理学硕士、工学学士。作为连续创业者，为古侯子科技创始人、杨梅人家生态农场联合创始人，精益汇智和力赢信息的联合创始人。作为众筹种子投资人投资了“大佬微直播”等。曾任毕博管理咨询的高级顾问、项目经理，百度客发的高级经理。目前，投身智能制造领域，为中国制造的提升和转型贡献一份力量。个人擅长战略规划、商业分析、解决方案制定等。喜好读书与写作，长期在各类内容平台发布有关创业、商业和个人提升的内容。

目录: 目录

第1章创业很悲催，三思而行1

1.1只是不想平庸一生1

1.1.1赚钱2

1.1.2自由3

1.1.3梦想4

1.2走在梦想与现实之间7

1.2.1走在梦想中的创业7

1.2.2现实的创业是怎样的7

1.2.3创业是走在梦想和现实之间8

1.3想要什么就得到什么8

1.3.1吸引定律的故事9

1.3.2自我实现预言10

1.3.3你想要什么，你清楚吗12

1.3.4怎么去实践“想什么就得到什么”12

1.3.5想要什么企业就得到什么企业14创事记——互联网创业之路上的思考目录1.4创业和打工只是一念之间15

1.4.1创业的状态应该是怎样的15

1.4.2打工也可以是创业16

1.5创业与生意形似神不似18

1.6创业很悲催，三思而行22

1.6.1创业的幻想与现实22

1.6.2我们要去了解真实的创业世界24

1.6.3三思而行26

第2章准备差不多，该创就创31

2.1创业需要准备什么31

| | |
|--------------------------------|-----|
| 2.1.1创业不需要准备什么 | 31 |
| 2.1.2人们说那些创业准备是没用的 | 33 |
| 2.1.3你需要准备的是一颗创业者的心 | 36 |
| 2.1.4要创业，找准一个方向创起来就好 | 39 |
| 2.2先找人还是先找项目 | 40 |
| 2.2.1创业是要先找人组团队，还是要先找项目 | 40 |
| 2.2.2从头开始创业的第一步是找梦想 | 41 |
| 2.2.3如何寻找一个靠谱的项目 | 43 |
| 2.3像找爱人一样找合伙人 | 46 |
| 2.3.1合伙人的的重要性 | 46 |
| 2.3.2合适合伙人的六点标准 | 48 |
| 2.3.3如何去寻找合适的合伙人 | 53 |
| 2.4精心打磨创业金点子 | 55 |
| 2.4.1我们的产品是什么 | 57 |
| 2.4.2我们的用户是谁 | 57 |
| 2.4.3我们的产品为用户解决怎样的问题 | 58 |
| 2.4.4我们如何找到我们的用户，并把我们的产品送到他们手里 | 59 |
| 2.4.5我们如何赚到钱 | 60 |
| 2.5打造企业的第一份产品——企业BP | 61 |
| 2.5.1商业计划书是用来干什么的 | 61 |
| 2.5.2一份好的商业计划书应该包含哪些部分 | 63 |
| 2.5.3商业计划书使用中的一些小贴士 | 68 |
| 2.6世上没有完美的准备——该出手时就出手 | 71 |
| 2.6.1创业过程中，没有什么完美的准备 | 72 |
| 2.6.2不要陷入完美准备的拖延症当中 | 73 |
| 第3章万事开头难，耐心奠基 | 77 |
| 3.1组建核心团队 | 77 |
| 3.1.1组建核心团队 | 78 |
| 3.1.2团队建设，沟通为王 | 83 |
| 3.1.3兵熊熊一个，将熊熊一窝 | 87 |
| 3.1.4怎样才算一个优秀的团队领导者 | 91 |
| 3.2搭建股权结构 | 96 |
| 3.2.1股权结构决定了分合与生死 | 96 |
| 3.2.2如何合理地划分初始股权 | 97 |
| 3.2.3股权激励的考量 | 101 |
| 3.3打磨业务模式 | 106 |
| 3.3.1你的企业的社会价值是什么 | 107 |
| 3.3.2打造独一无二的商业模式 | 110 |
| 3.3.3快速制作产品原型 | 116 |
| 3.3.4开发种子用户快速验证产品和模式 | 123 |
| 3.3.5用什么方式卖东西 | 129 |
| 3.3.6用什么方法赚钱 | 132 |
| 3.4制订战略规划 | 134 |
| 3.4.1战略就是做什么和不做什么 | 135 |
| 3.4.2开始时，至少要清楚第二步要做 | |
| 什么以及怎么做 | 139 |
| 3.5寻找资金与融资 | 141 |
| 3.5.1启动资金哪里来 | 141 |
| 3.5.2要不要自己掏钱创业 | 144 |
| 3.5.3创始人是公司最大的销售员 | 146 |
| 3.5.4销售你的BP，获取项目启动资金 | 148 |
| 第4章阶段各不同，与时俱进 | 155 |
| 4.1创业阶段及每个阶段应该做哪些事情 | 155 |

| | |
|--------------------------|-----|
| 4.1.1风险企业的种子阶段 | 156 |
| 4.1.2风险企业的启动阶段 | 158 |
| 4.1.3风险企业的成长阶段 | 160 |
| 4.1.4风险企业的成熟阶段 | 162 |
| 4.2团队建设 | 163 |
| 4.2.121世纪人才最贵 | 163 |
| 4.2.2要在招人，要在去招人的路上 | 167 |
| 4.2.3要会找人，也要会裁人 | 169 |
| 4.2.4用企业价值观凝聚人才 | 179 |
| 4.3产品开发 | 186 |
| 4.3.1产品开发与迭代 | 186 |
| 4.3.2设计与产品 | 190 |
| 4.3.3设计不是美工 | 194 |
| 4.4市场推广 | 197 |
| 4.4.1做产品越来越容易，卖产品越来越难 | 197 |
| 4.4.2由营销推广定产品开发 | 201 |
| 4.4.3口碑营销是互联网时代主流的市场推广方式 | 205 |
| 4.5战略规划 | 209 |
| 4.5.1什么时候调整项目方向 | 210 |
| 4.5.2战术上的勤奋和战略上的懒惰 | 214 |
| 4.5.3企业规划与时间节奏管理 | 221 |
| 4.6资金与融资 | 224 |
| 4.6.1现金流怎么重视都不过分 | 225 |
| 4.6.2在公司最好的时候去融资 | 227 |
| 4.6.3去哪里融资以及如何融资 | 230 |
| 4.7资源整合 | 234 |
| 4.7.1梳理公司的资源 | 235 |
| 4.7.2CEO如何为公司站台 | 238 |
| 4.7.3有付出才有回报 | 241 |
| 4.8执行为王 | 244 |
| 4.8.1团队效率管理 | 244 |
| 4.8.2好模式是做出来的，不是想出来的 | 247 |
| 4.8.3讲功劳不讲苦劳——公司靠功劳发展 | 251 |
| 4.9创业与创新 | 253 |
| 4.9.1创业要玩一点好玩的东西 | 254 |
| 4.9.2用户需求是创新的来源 | 256 |
| 4.9.3中国式创业喜欢的是微创新 | 259 |
| 第5章人企共提升，成人成事 | 263 |
| 5.1企业成长也是企业创始人的成长 | 263 |
| 5.1.1种子阶段 | 264 |
| 5.1.2天使阶段 | 265 |
| 5.1.3VC阶段 | 266 |
| 5.1.4IPO阶段 | 267 |
| 5.2让自己直面恐惧 | 267 |
| 5.3为了企业成长，你必须要改变 | 270 |
| 5.3.1为了企业改变你的外貌 | 270 |
| 5.3.2为了企业让自己直面失败 | 271 |
| 5.3.3为了企业克服自己的惰性 | 272 |
| 5.3.4为了企业放下自我 | 272 |
| 5.4创业是一种修行 | 273 |
| · · · · · (收起) | |

标签

创业

管理

商业

创业管理

评论

[创事纪—互联网创业之路上的思考 下载链接1](#)

书评

[创事纪—互联网创业之路上的思考 下载链接1](#)