

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创业记——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BP61
- 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 战略就是要做什么和不做什么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些什么事情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
4.2.1	21世纪人才最贵	163
4.2.2	要么在招人，要么在去招人的路上	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
4.7.2	CEO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
5.1.3	VC阶段	266
5.1.4	IPO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](#)