

低风险创业

低~~风~~险 创~~业~~

樊登 著

樊登的创业6大心法

先胜后战，有效降低90%的创业风险

樊登读书指数级增长秘籍

5年实现1600万+用户，从1家公司裂变出11家子公司，
全国3000多家分会，海外100多家分会

——
樊登的创业方法几乎都来自书里。从他身上我看到学习的力量，
能够学以致用，是每个创业者的必修课！

——360集团董事局主席CEO周鸿祎



[低风险创业 下载链接1](#)

著者:樊登

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2019-4

装帧:平装

isbn:9787115510235

一直以来我们可能误解了创业这件事，也被高风险带来高收益的“常识”所误导。大家常假设创业是一件高风险的事情，但事实上，成功的企业家不是善于冒风险，而是善于

控制风险。所以，创业不是一胜九败，也不是长期在焦虑中度过，创业可以先胜而后求战。创业是一门专业手艺，只要一开始我们就能掌握相关技术、原则和方法，并且通过大量的刻意练习，成为专业人士，就能大大降低风险。

《低风险创业》探讨了创业方向选择、产品设计与运营、核心竞争力构建、团队组建与管理、商业结构设计、客户运营与发展等方方面面，能够帮助创业者减少对创业的错误认知，在创业实战中规避风险。

作者介绍:

樊登

：“樊登读书”创始人，连续创业者，天使投资人，曾创办《管理学家》杂志并担任董事总经理，华章教育机构董事长。2013年底创办樊登读书会，截至2019年3月，注册用户超过1600万，建立国内分会3000多家，海外分会117家。他提出的“低风险创业”理念、方法以及经验技巧，正在深刻影响广大创业者。

目录: 第一章 低风险创业的基本逻辑

所谓成功，无非就是逢山修路、遇水搭桥。我能给你的不是路和桥，而是修路的工程图和搭桥的砖石原料，也就是低风险创业的基本逻辑和工具。路还是得你自己修，我只能搭把手。

低风险创业的第一个准备 / 003

性格决定创业的风险 / 010

优雅地解决一个社会问题 / 014

发明人创业十分危险 / 018

创业是一件令人愉快的事情 / 023

第二章 创业从找到好问题开始

有句老话叫“方向比奔跑重要，选择比努力重要”。找到好问题是创业的第一步，你得主动去寻找问题，才能准确找到自己的创业方向。能不能解决、解决到何种程度，这些都是后话，前提是你得去寻找。

从抱怨中发现低风险创业的机会 / 029

深入洞察客户的生活和灵魂 / 033

忘掉你的创始人身份 / 041

找到宏大的变革目标 / 046

在客户最痛的点上突破 / 051

真痛点和假痛点的博弈 / 055

第三章 秘密是最好的抗风险武器

问题决定着市场的大小，而秘密决定着创业风险的大小。假如创业者选错了要解决的社会问题，很可能因为市场太小赚不到钱；而假如秘密不够，即便市场再大，你也可能赚不到钱，甚至连活下去都很困难。只有把握秘密，才能让创业者拥有属于自己的抗风险武器；秘密越大，抗风险的能力就越强，核心竞争力也就越强。

没有秘密是创业者最大的风险 / 061

告诉你，你也学不会的好秘密 / 066

创业者不可不知的六种好秘密 / 073

超越竞争的“十倍好”原则 / 079

秘密是一个慢慢积累的过程 / 084

找到秘密之后，你得先做验证 / 093

打造最小化可行性产品 / 099

融资需有度，钱不是越多越好 / 103

第四章 反脆弱的结构设计

低风险创业的核心，其实体现在反脆弱上。创业是一个复杂的行为，没有人能通过简单地模仿复制别人的成功。任何创业秘密、商业节奏和团队管理手段，离开了特定的环境和背景，都难以复制。真正能够有效地帮助创业者降低风险的，是反脆弱的结构设计。

学会从不确定中受益 / 109
设计反脆弱的商业结构 / 115
找到“非对称交易”的机会 / 121
固定资产不产出任何收益 / 128
创业需要有情怀的追求 / 133
配置你的“创业杠铃” / 137
确保公司拥有选择权 / 142
能力陷阱和资源陷阱 / 145
第五章 赋能生物态创业团队
创业是一条孤独而寒冷的路，只靠创始人一人的智慧和热情难以持久，也容易迷失方向。你需要的是所有员工的光和热，需要能够实现生物态增长的团队，需要“群智涌现”、彼此协同。只有大家抱团取暖，才能降低风险。
机械态管理 vs 生物态管理 / 151
母系统的稳定来自子系统的不稳定 / 161
好的人才都是“长”出来的 / 167
守住底线，允许员工犯错 / 175
建立和前员工的“联盟” / 180
学会为团队的状态赋能 / 185
生物态团队的管理和沟通 / 190
第六章 最优客户发展方法：MGM
客户的真正价值，在于他能为你带来新的客户，让你的生意源源不断。如果你认为客户和你只做一锤子买卖，那你的生意永远做不大，永远无法抵御未知的风险。当然，这是一门技巧，需要学习一些广告学的知识。更重要的是，你得有能让客户尖叫的产品。
十万人说不错，不如一百人尖叫 / 203
让客户为你带来新的客户 / 207
提升专业的广告品位 / 212
将传播点控制在一句话之内 / 219
用产品牵动大众的情绪 / 222
让客户看在眼里，记在心里 / 229
用故事打败“知识的诅咒” / 234
第七章 打造指数级增长的引擎
未来所有的公司都会是指数型增长的公司，加入其中便意味着拥有了未来。而如果你的公司一直处于线性增长的发展模式中，到最后你会发现，成本永远比你的收入增加得更快，风险系数也会水涨船高。
学会用幂次法则思考 / 243
让边际成本为零的运营方法 / 251
学会撬动“杠杆资源” / 255
找到指数型增长的关键节点 / 264
搭建跨部门的增长小组 / 268
附录 低风险创业项目路演精选
每回课程收尾时，我都会留出专门的时间进行创业项目的路演，由我和其他创业领域的知名人士加以点评，希望能以自己的微薄之力，切实帮助创业新人，让他们能够走得更快更稳，风险更低。在此，我特意收录了3个创业项目的路演实况，与大家分享。
参考文献 用低风险创业帮助十万个创始人（尚军）
• • • • • [\(收起\)](#)

[低风险创业_下载链接1](#)

标签

创业

思维

商业

樊登读书会

管理

创业要解决社会问题

樊登

我想读这本书

评论

创业是掌控而不是冒险。走钢丝这个例子真是太好了，最重要的还是能力问题。最重要的几点：①找到社会问题，而且是真问题，比如苹果手机、优衣库、樊登读书会，都是解决了社会痛点真问题；②不要自雇

小心能力陷阱：从打工到创业并不是你雇你自己，不是会什么就做什么，就像唐僧不是有了孙悟空猪八戒才去取经的，而是先上路，为什么上路？所以发心很重要。能做大事业的人，绝对有大情怀，如果真是不想给人打工，想发财的人去创业，我劝您（也劝自己）还是等等吧

③反脆弱能力：实体和知识产权。知识付费和实体经济。有能力的企业会把实体生意转化为知识产权，比如麦当劳和普通餐馆。反脆弱也是跟能力直接挂钩的…

④指数型增长 用户带用户⑤ 现在和过去不同 问题 秘密 构造反脆弱结构 人带人 风险小啦 因为能力上去啦。不要卖房创业!!

没啥干货

最低风险的创业不再是从产品开始，而是要从你最热爱和最感兴趣的领域出发，创建一个吸引粉丝的内容分享机制。

樊登用他从其他经典大作中学到的方法，用在樊登读书创业过程中，学以致用读书方法，是我们很要学习的。就书的内容来说，低风险创业的告诫，在凡事想大步快上迅速挣钱的如今，非常有必要，用在非实体创业上，也的确会有蛮大的帮助，但对自媒体知识付费以外的项目就未必。且书中忽略了一个重要因素，樊登本人二十多年在培训主持创业教书的高度核心能力积累，他能讲好书，这三个能力的磨砺有决定性作用，不是书中的观念步骤能有效解决的，也不具备复制性。这本书对我的启发有三：一、企业能走多远，看创始人和父母的关系，这点着实很管用。二、反脆弱的项目设计。三、创业风险可控制，不一定非要仪式感和苦哈哈。

将几年前便已经成熟的理论拿出来口水话一番，再故弄玄虚的加点“裂变”心法，倒是很“樊登”的风格，创投圈大冰罢了；之后点评的那些项目，既不够“轻”、又不够“高”，也留不出让“会长”赚的空间，哪怕是樊登自己来操盘，怕也是“MTP”不起来啊

不是高风险高收益，而是你能力越强，你对风险的掌控力越强，承担的风险也越小

2019-43
有一个洞见：收益和风险是不成比例的，中间隔着一个重要变量，能力。杂技演员看待走钢丝是低风险的，李嘉诚的很多决策在自己看来也是低风险的，因为能力不同，专业不同，领域深度不同。书中提到的反脆弱的能力，我们面对失败，抗击风险的能力决定我们可以走多远。对于创业的人而言，初心很重要，这是你的团队在遇到困难时能够坚持走下去的原因，也是创始人发自内心真正热爱的东西。樊老师还是比较适合讲书

打分这么低的人，你们的良心不会痛吗？

还行，但列举的例子有点肤浅

创业知识整合，低风险的创业未必是真相，但依然很有思考意义。
另，书籍开头直言，创业跟你的父母有关，跟你的性格有关，其实就是说，创业是一种自我修行，需要不断自我修正。

樊登自己的读书笔记

没有好的产品不要买流量。打造生物态创业团队。不同阶段的员工用不同的管理方式。打造最小化可行性环境和产品。

2019年读的26本书。很早就听过樊登与他的樊登读书会了，但因为自己本身就有阅读习惯不需要购买他读书产品，这次也是第一次阅读他的作品，最有收获的是关于创业心态与反脆弱的部分——创业在于过程，只要能为社会做贡献，保持成长，并体验到快乐，就够了，管他什么别人的看法这么累干嘛呢。

创业要先找到解决什么社会问题，验证商业模式最好的方式是去卖，而不是说服其他人（樊登读书会最早私人做50个ppt，看是不是有人愿意付费）。

反脆弱和指数增长还是很有启发的。

开了上帝视角吗

CC

轻松创业太难了，不赚钱的时候还能安之若素真的不是一般人可以做到的。不过作者说“创业最痛苦的事莫过于只把事业当做谋生的工具”，这个还是认同的：毕竟孤注一掷确实难以轻松起来。另外这书一个缺点就是：感觉是把他读的各种书拼接在一起，痕迹过于明显了

FD听完

1.
一本“好读”的书，大量实际案例，论点先行，案例在后，正面案例+反面案例佐证，能够满足快餐式阅读，一览到底。2.
全书体现了作者广泛的阅读量，大量引用与汇总，没有新的理论。

[低风险创业_下载链接1](#)

书评

最近复星的董事长郭广昌在甘肃绿公司大会上发言说：做企业的大部分人都很聪明，很少犯技巧的错误，大部分的错误都是在商业常识上。
樊登老师新书《低风险创业》说：很多人都被“风险和收益成正比”这句话吓到了！创业是可以低风险的。那么问题来了，一般人想到创业，联想到...

我是在一次公司内部培训上被培训讲师推荐的樊登读书会，加入后一口气充了三年的会员。听的第一本书是《联盟》，这本书目前还一直在我的推荐书单上。当时我也非常乐意向身边的人推荐樊登读书会，就像樊老师说的“一起用读书改变世界”。但是从去年开始，在听了900多天的书之后， ...

这本书是樊登读书的一些经验之谈，书中有非常多的例子，以表明这一切切实的是有创业的实践。结合自身的实践，创业的一些历史上的案例，樊登写出了这本书。
全书是从“创业”如何开始这件问题出发，提出了一些建议，比如说抓住痛点，寻找秘密，到后面也讲到了如何管理公司，还有...

《低风险创业》这本书改变了我对创业的想法，而且现实中遇到的创业者大多有不成功

便成仁想法，这无疑是高风险，也降低了我们创业成功的几率。
就我身边想创业的人来说，一次性创业成功的人我是没见到过的，大多是磕磕碰碰，加上屡次创业才步入正轨。还有一些是创业过一次后就再...

创业这件事儿，这些年在中国非常火热，提到创业大家都会觉得热血沸腾，尤其是2014年，克强总理提出来，大众创业，万众创新，可以说掀起了中国又一波创业创新的浪潮，可是大家知道吗？我们绝大多数人对于创业都有非常严重的误解？我们对于创业的很多观念和认知都不能够帮助我们...

如果要精益创业，本书介绍的都太实用了，必须推荐。1.
低风险创业的基本逻辑：优雅的解决一个社会问题，解决矛盾：优衣库解决了成衣利于廉价和高质量的问题；饮料：健康与好喝的矛盾 2. 创业从找到好问题开始：
问题从抱怨开始；深入洞察客户的生活与客户的灵魂融为一体，从...

《低成本创业》，这本书的作者便是樊登读书会的创始人樊登老师，作者本人不仅仅是创业者，现在也是有名的投资人。
樊登老师结合自身的实践，加上在企业运营过程中思考，尤其是对于创业项目有些较好的分析，在一定数据的基础上，本着为社会做事的态度，进行的整理。全书主要进...

一、低风险创业的逻辑：
①和父母关系不好的人，创业往往会选择那条最艰难的路，所以要从内心深处感谢自己的父母。跟全世界和解，真正通过创业赚到钱。另：做企业最重要的是现金流，而不是净资产（现金为王）
②性格决定创业风险。一个性格平和，带着爱和希望的创业者更乐于接...

文/菽麦
现代这个社会，最不缺少的就是创业，但是很多人对创业的理解，还是有偏差。

最近看到的这本《低风险创业》，无疑是又给在创业道路上的人们，点了一盏明灯。《低风险创业》的作者是樊登，大家对他应该很熟悉，他是樊登读书的创始人，2013年底创办樊登读书会，截至2019年...

看完书后感觉会有很多知识点的涉及（做人、学习、发现、积累、试错MVP、营销、管理、团队培养、广告、品牌口碑、IP等），创业这件事也一样是终生学习，时代在变化，不断的变化，要跟上时代，学习永远不能停止。因为真的需要很多很多的知识。尤其是书中讲到的成长性思维团队，觉...

这是唯一一次任务性的书评。从喜马拉雅付费音频开始听这节课，碎片时间般的听课效果并不明显，继而买了书再做一次系统的阅读。飞机上的三个小时，加一些零星的时间，读完了这本书。跟着目录章节随机的谈一些自己的阅读感受。

1、和父母的关系好坏，决定了创业的成就大小。里面...

[低风险创业_下载链接1](#)