

穿越寒冬



[穿越寒冬 下载链接1](#)

著者: [美] 史蒂文·霍夫曼

出版者: 中信出版社

出版时间: 2020-1

装帧:

isbn: 9787521708509

当创业环境好的时候，风口之上，一切皆有可能；而当凛冬将至、风口不再、客户不买单的时候，只有具备独角兽思维、懂得为寒冬储备能量的人，才能从众多初创企业中脱颖而出，穿越寒冬！

在这本书中，作者霍夫曼向我们展示了初创企业走向成功的秘诀。他详述了公司要如何创造宝贵的价值；为什么某些商业模式注定成功，而某些注定与愿景背道而驰；扩大公司的规模需要哪些要素；同时，他提醒创业者在什么时候应该孤注一掷。

你应该复制竞争对手吗？如何向投资人讲述你自己的故事？如何利用游击营销和增长黑客？创新的领头羊在世界各个国家有何不同？这本书从融资策略和独角兽思维入手，找到了创业者在当下环境中的痛点，并且用作者的亲身经历来解答这些相关问题。

当人人都在感叹创业不易时，霍夫曼却认为，资本寒冬将让市场重回理性。霍夫曼会带你历数实际做生意需要经历的具体细节，会流下的汗水与泪水。无论是在实操层面还是在精神层面，这本书都有着非常大的指导意义，让创业者早日突出重围，超越极限，孕育出下一个商业独角兽。

作者介绍:

[美] 史蒂文·霍夫曼 (Steven S. Hoffman)

硅谷重量级创业教父、天使投资人、演讲人、《让大象飞》的作者。

《福布斯》知名创业孵化器“创始人空间”的创始人兼CEO，人称“霍夫曼船长”。

曾为大企业和上市公司服务多年，任职于知名元搜索引擎公司InfoSpace、日本游戏公司世嘉，培训过来自IBM、富士通和华为等公司的职业经理；作为白手起家的连续创业者，他开过手机娱乐公司、互动媒体公司和软件开发公司……

成立“创始人空间”以来，霍夫曼致力于全球资源连接与整合，多年来培训指导了全球数百家初创公司，其中就有为人熟知的图片分享平台Instagram。他在旧金山和这些公司的创始人一起工作，帮助他们理解创新的基本方法、模式和硅谷的理念，并实际运用这些方法和理念来推出具有革命性的产品和服务。来自亚洲、欧洲和美洲的50多家全球合作伙伴都在广泛采用他的团队开发的创业培训课程。目前，“创始人空间”已火速落户中国。

霍夫曼常在硅谷及世界各地的科技及商业大会上发表演讲，活跃于全球科技和创业社群中。身为创业导师，他也经常出现在《纽约时报》、TechCrunch、《福布斯》、《快公司》等欧美主流媒体上。他目前居住在旧金山，但大部分时间都在旅途中，访问世界各地的创业公司、投资人和创新者。

目录:

[穿越寒冬_下载链接1](#)

标签

创业

商业模式

霍夫曼

2020

硅谷

每天听本书

得到

让大象飞

评论

得到APP每天听本书分享：第一，如何判断自己该不该创业？大学毕业生不要着急创业，最好先工作几年积累经验；幻想一夜暴富或逃避现实和跟风的人不适合创业，创业者需要找到自己“不能忍”的点；广泛征求意见，看你能不能获得外部支持，尤其是能不能拉起一支高水平的创业团队。第二，创业时钱从哪里来？在创业的第一年，最好使用自有资金，这样你才能自由探索，大胆尝试新想法，直到找到可靠的商业模式。在对风投进行路演时，光说故事还不够，最好能做点特别的事情抓住他们的眼球；坚持“三振出局”和“最后期限”原则，掌握主动权并及时止损。第三，顶级风投如何挑选项目？他们会重点考察团队能力、增长潜力以及业务模式。风投并不是创业的唯一出路，如果被风投看中固然好，如果风投不进场，你也可以选择做一家小而美的企业，或者承认失败重头再来。

创业，就是一场穿越寒冬的冒险；而其中最凶险的一段旅程，是在创业起步阶段。

创业教父霍夫曼船长手把手教你创业。

解决问题才是创业的根本。上半年用自有资金不断试错。风投有其偏好，做一家小而美的公司也不错。

暴富、逃避和跟风都不是好的创业理由，正确的理由应该是发自内心地想解决一个特定的问题。

兵熊熊一个，将熊熊一窝

如何判断自己该不该创业？创业的钱从哪里来？顶级风投是怎样挑选项目的？

听书待详解

有“不能忍”的东西，并且有动手优化的强烈愿望。

大学生看看

得到听书：第一，创业者需要找到自己“不能忍”的点；最后，广泛征求意见，看你能不能获得外部支持，尤其是能不能拉起一支高水平的创业团队。
第二，创业时钱从哪里来？在创业的第一年，最好使用自有资金，这样你才能进行自由探索，大胆地尝试新想法，直到找到可靠的商业模式。在对风投进行路演时，光说故事还不够，最好能做点特别的事情抓住他们眼球；最后，坚持“三振出局”和“最后期限”原则，掌握主动权并及时止损。
第三，顶级风投如何挑选项目？他们会重点考察团队能力、增长潜力以及业务模式。

创业教程

如何判断自己该不该创业？首先，大学毕业生不要着急创业，最好先工作几年积累经验；其次，幻想一夜暴富，或者逃避现实和跟风的人不适合创业，创业者需要找到自己“不能忍”的点；最后，广泛征求意见，看你能不能获得外部支持，尤其是能不能拉起一支高水平的创业团队。

创业时钱从哪里来？在创业的第一年，最好使用自有资金，这样你才能进行自由探索，大胆地尝试新想法，直到找到可靠的商业模式。在对风投进行路演时，光说故事还不够，最好能做点特别的事情抓住他们的眼球；最后，坚持“三振出局”和“最后期限”原则，掌握主动权并及时止损。

顶级风投如何挑项目？他们会重点考察团队能力、增长潜力以及业务模式。风投并不是创业的唯一出路，如果被风投看中固然好，如果风投不进场，你也可以选择做一家小而美的企业，或者承认失败重头再来。

手把手的分享，比很多创业类书籍更加务实，掌握底层逻辑，目的是想要解决一个问题，CEO的领导能力非常重要。

创业是为了什么，钱从哪儿来？该不该放弃？

得到听书：

第一，如何判断自己该不该创业？首先，大学毕业生不要着急创业，先工作积累经验；其次，幻想一夜暴富，或者逃避现实和跟风的人不适合创业，创业者需要找到自己“不能忍”的点；最后，广泛征求意见能不能获得外部支持，能不能拉起一支高水平的创业团队。

第二，创业时钱从哪里来？第一年，最好使用自有资金，这样你才能进行自由探索，大胆地尝试新想法，直到找到可靠的商业模式。在对风投进行路演时，光说故事还不够，最好能做点特别的事情抓住他们的眼球；最后，坚持“三振出局”和“最后期限”原则，掌握主动权并及时止损。

第三，顶级风投如何挑项目？他们会重点考察团队能力、增长潜力以及业务模式。风投并不是创业的唯一出路，如果被风投看中固然好，如果风投不进场，你也可以选择做一家小而美的企业，或者承认失败重头再来。

2020.3.27@2个番茄。读完序言和第一章就晓得这本书不必读完。用跳读的方法倒是读起来更像一本“职场指南”，简单翻翻招聘的环节，为了避免认知偏差邀请第三方加入是一个好点子，为了吸引人才，除了慷慨的薪酬，长期性的个人实现层面的回报更应该引起我们注意。一个靠谱的创业企业，要有令人信任的团队，值得信赖的增长模式，牢牢抓住用户的锁定模式：强链接or强粘性。当对每一本书抱着开放心态去看，哪怕1%的收获都算是赚到了。

得到听书。出乎意料的有实用性，不是那种泛泛而谈的理论堆砌。年轻人以及创业初期，挺值得看看的。

本书介绍了如何熬过创业起步阶段：1.
如何判断自己该不该创业：有一定经验，不是主要为了钱，对于商业上有不能忍的点，可以广泛征求大家建议的，同时可以获得拉起1-2个高水平的团队，便可以创业。2.
钱从哪来：最好一开始使用自有资金，大胆探索新的产品和商业模式，可以通过精益创业；在路演抓住机会，最好有特别的亮点，包括可以提供产品体验. 3.
顶级风投喜欢团队能力，增长潜力，业务模式

[穿越寒冬_下载链接1](#)

书评

权力的游戏里有一句话很出名，“Winter is come!” 回看今年开年以来的各种灾难：新冠肺炎疫情蔓延、非洲蝗灾席卷、澳大利亚火灾让森林动物四处乱窜、美国流感……今年是所有公司的寒冬，随之而来的是大量公司裁员降薪倒闭……但是，也有人说“会倒的公司本来就会倒，不会倒的公...

[穿越寒冬_下载链接1](#)