

# 互联网创业启示录



[互联网创业启示录\\_下载链接1](#)

著者:鲍勃·沃尔什

出版者:人民邮电

出版时间:2011-11

装帧:平装

isbn:9787115252722

《互联网创业启示录》是一部互联网公司的创业指南，内容涉及网站创业的现状和机遇、创业公司价值、平台选择、工具和群组、资金的筹集、管理和盈利、社会化媒体环境、行动执行管理、开发人员方法论和工作效率、创始人的角色等方面，既有纲领和指导性理论，又有具体操作方法。书中大量对互联网创业成功人士的访谈介绍，以及创业公司的成功案例，更可以作为初次创业者的良好借鉴。

《互联网创业启示录》主要写给想自己创业的程序员，但同样适合非技术人员，适合网络创业者、大学生创业者、网络营销人员及一切有志创业者。做网络不一定要懂技术，互联网的成功是可以借鉴和延伸的！

作者介绍：

Bob  
Walsh网站创业畅销书作家，StartupToDo.com创办者，“创业公司成功之道”播客主持人，47 Hats的博主，以及Joel Spolsky软件商业论坛<http://discuss.joelonsoftware.com/default.asp?biz>的版主。他的日常工作是为创业公司和个人企业提供咨询服务，通过在网站上加强软件的阐释来增加销售量。早期做过记者，后来从事定制软件开发达20余年之久。从2007年以来，他从原来的Windows桌面程序员变成了Rails的网络程序员，为网络创业公司策划并实施优秀的解决方案。

译者简介：

曹铁鸥中央财经大学信息学院硕士，研究方向为电子商务和信息产业经济。现任新华社信息部经济信息编辑，关注IT、电信和能源领域。2007年开始与图灵公司合作，曾翻译出版《高效人士的116个IT秘诀》、《Java编程风格（英汉对照）》。网络ID为Autorun，个人博客“蚌病生珠”<http://www.caotieou.com>。

目录: 第1章 引言：今非昔比 1

1.1 请将芯片插入大脑 1

1.2 网络新经济的现实情况和你的创业公司 2

1.3 那么，什么是创业公司？我为什么要成为其中的一员 6

1.4 创业公司的风格——选择你喜欢的 7

1.4.1 传统型 8

1.4.2 MicroISV 8

1.4.3 额外项目 9

1.4.4 开源项目 10

1.4.5 现代互联网软件创业公司 11

1.5 什么时候是最合适的启动时机 12

1.6 小结 21

第2章 创业公司的核心是价值 22

2.1 价值和问题，问题和价值 22

2.2 开始的开始只是一个开始 22

2.3 瓦利创业公司法则 23

2.3.1 问题 25

2.3.2 你的创业公司的价值 25

2.3.3 你的资源 26

2.3.4 你的支点 27

2.4 瓦利“创业定律”的含义 29

2.5 去哪里找问题 35

2.6 小结 41

第3章 平台多多选择多多 42

3.1 过去和现在	42
3.2 每个人都想去平台生意中分一杯羹	43
3.3 SaaS	45
3.3.1 概述	45
3.3.2 从创业公司角度来看的主要特点	46
3.3.3 优势	47
3.3.4 劣势	47
3.3.5 点评	47
3.4 PaaS	51
3.4.1 概述	51
3.4.2 从创业公司角度来看的主要特点	52
3.4.3 优势	52
3.4.4 劣势	52
3.4.5 点评	52
3.5 社交网络平台	59
3.5.1 概述	59
3.5.2 从创业公司角度来看的主要特点	60
3.5.3 优势	60
3.5.4 劣势	61
3.5.5 点评	61
3.6 移动平台	61
3.6.1 概述	61
3.6.2 从创业公司角度来看的主要特点	62
3.6.3 优势	64
3.6.4 劣势	64
3.6.5 点评	64
3.7 混合平台	68
3.7.1 概述	68
3.7.2 从创业公司角度来看的主要特点	69
3.7.3 优势	69
3.7.4 劣势	69
3.7.5 点评	70
3.8 开源/内容管理平台	76
3.8.1 概述	76
3.8.2 从创业公司角度来看的主要特点	77
3.8.3 优势	77
3.8.4 劣势	77
3.8.5 点评	78
3.9 Mac 和Windows 桌面平台	78
3.9.1 概述	78
3.9.2 从创业公司角度来看的主要特点	78
3.9.3 优势	78
3.9.4 劣势	79
3.9.5 点评	79
3.10 小结	84
第4章 创业公司的工具和群组	85
4.1 回到过去	85
4.2 创业工具	86
4.2.1 创业公司的版本控制	86
4.2.2 客户/测试版反馈	90
4.2.3 优秀的动态视频	95
4.2.4 测试你的网站和软件	98
4.3 订阅创业社区消息	102
4.3.1 “六位数”软件微型企业研究院	103

4.3.2 StartupToDo.com	109
4.4 创业组织、网络和实体创业小组	112
4.4.1 学院派创业小组	112
4.4.2 创业小组	113
4.4.3 你身边在线/实体创业小组	116
4.4.4 在线论坛	119
4.4.5 年度大会	121
4.5 大型厂商针对创业公司的扶持计划	121
4.5.1 Microsoft BizSpark	122
4.5.2 Sun 创业核心计划	123
4.6 小结	124
第5章 资金：筹集，管理，盈利	126
5.1 跟着资金的脚步	126
5.2 融资	127
5.2.1 理解融资的步骤	127
5.2.2 你不是一个人在战斗	130
5.2.3 融资基础	131
5.2.4 天使投资和风险投资者想要的是什么	143
5.2.5 创业孵化器	160
5.3 管理资金	161
5.4 赚钱	175
5.4.1 PayPal	175
5.4.2 Avangate	177
5.4.3 FastSpring	177
5.4.4 iPortis	177
5.4.5 Zuora	178
5.4.6 TrialPay	178
5.5 小结	185
第6章 社会化媒体与创业公司	187
6.1 注意力就是一切	187
6.2 大道理	188
6.3 建立你的社会化媒体基础雷达	189
6.3.1 iGoogle	190
6.3.2 Google Blog Search	190
6.3.3 Twitter 搜索和TweetGrid	191
6.3.4 BackType	192
6.3.5 FriendFeed	193
6.3.6 使用PostRank 的谷歌阅读器	194
6.3.7 在社会化媒体雷达上都要看些什么	195
6.4 创业公司博客	196
6.5 欢迎来到Twitter 的世界	206
6.6 新的新闻媒体	208
6.6.1 编辑观点	211
6.6.2 记者观点	217
6.6.3 创业公司公关的正确方式	222
6.7 你的另外一个头衔：首席社区官	223
6.7.1 Ginevra Whalen, Six Apart公司TypePad 社区经理	224
6.7.2 Matt Johnston, uTest 的营销和社区副总裁	225
6.7.3 Veronica Jorden, Blelloow公关经理	227
6.7.4 Maria Sipka, CEO, Linqia	229
6.8 小结	239
第7章 清楚最重要	241
7.1 如果你不够清楚，就赚不到钱	241
7.2 独特销售主张模式	242

7.2.1 纽带	243
7.2.2 信誉标记	245
7.2.3 相关价值	247
7.2.4 独特销售主张难题的最后一个要素	248
7.3 案例研究：Mint.com	248
7.4 案例研究：RescueTime	256
7.5 小结	267
第8章 行动起来	268
8.1 这听起来可能不太舒服	268
8.2 GTD 简介	269
8.2.1 GTD 的五个核心原则	269
8.2.2 GTD 软件推荐	282
8.3 在线工作效率	286
8.3.1 驯服信息猛兽	287
8.3.2 有用的工具	289
8.4 开发人员效率	290
8.4.1 跳出Google 怪圈	290
8.4.2 如何学习	292
8.4.3 深入黑暗核心：创业公司开发人员方法论	293
8.4.4 你最不喜欢的话题	296
8.4.5 Fog Creek 的FogBugz	297
8.4.6 请随我进入下一阶段	299
8.5 创业公司创建者的工作效率	299
8.5.1 创业者效率工具	301
8.5.2 还是要介绍一下	303
8.6 小结	305
第9章 创业名人访谈	306
9.1 你应该听听某些高人的意见	306
9.2 小结	360
第10章 接下来该做什么	362
10.1 尾声的序曲	362
10.2 创业成功的机会比以往任何时候都大	362
10.3 产品或者服务背后创意的质量才是重中之重	363
10.4 你的创意要能对至少一个特定市场产生持续的吸引力	363
10.5 真实的价值 + 优秀的客户体验 = 步入正轨	364
10.6 如果遵循别人的游戏规则，那你就输定了	364
10.7 社交网络是成功的关键	365
10.8 要有计划才能穿越独自创业的死亡之谷	366
10.9 管好钱，它是创业公司的生命线	366
10.10 最后的一点建议	367
· · · · · (收起)	

[互联网创业启示录](#) [下载链接1](#)

标签

互联网

创业

IT

商业

管理

产品设计

计算机

访谈

评论

这本书有些言过其实了，互联网创业在当前最难的根本不是技术，就是执行力和想法而已。而且本书最让人郁闷的是介绍了很多确实初创团队很需要的工具软件，如项目管理分析这样的软件，但是都是收费的，对他们来说也许很便宜，但是加上了一个美元符号就有些不靠谱了

---

已经读了3.5章。很有参考价值。不管是不是创业者都有必要学习一下这本书中提倡的理念、方法，并且运用一些技巧来改进你以及你的项目、团队的效率。

---

忘记看了谁的推荐买的，绝对被坑了！根本不是什么启示录，一看英文，guide！也就是使用手册，使用手册！

---

前3章还行，后面就都是对各种工具和方法的介绍了，虽然很多工具和方法在国内并不适用，但还是看到了几个之前不知道的好东东，有收获

体系清晰的互联网创业lonely planet，需要且行且做，更适用于美国，总之是大师作品

看目录就知道是程序员风格的书，叫启示录有点过，

blog+访谈的形式有点意思，内容浅显

太技术手册化了。

就3章有用，其他全是废话

对技术创业者很有帮助的一本书 不过大部分资源都是美国的 @刘江CE  
我们可以策划本面向国内技术创业者的

内容有点冗长

很有用中肯的建议，但最重要的还是行动

一本包含了创业方方面面的图书。它帮助你评估你的创业，教你如何推广，如何吸引风投，如何区分各种投资等等。要说这本书的不足，可能就是里面无聊的访谈有些多了，如果删去一些也不会对本书内容有什么影响。

读了，但跟没有读，好像没差别。why?

不好评判是不是一本好书，只能说没有从书中看到想看的东西

1) 翻译还算流畅。2) 1,2章好好看，好好思考，你要做什么。3) 3,4,5章分别将开发平台，工具以及资金，但是大部分都是美国情况，中国行不通。4) 创新工厂有点像Y Combinator。5) 社会化媒体越来越重要，让社区经理管理你的社会化媒体。6) 说清楚为什么要付费买你的软件是一门技巧！写作四要素：清楚、简练、朴素和人到。7) “独特销售主张”（USP），建立纽带三个挂件要素：新语、相关价值、明确服务内容。8) GTD思想：如果你想要取得某种成果，就需要建立并且维持一种综合性的过程，来收集、处理、组织、审阅并且完成生活中的任务和承诺。9) 大量的访谈让人觉得冗长，之前一本过热爱的创业访谈录，就让我放弃了。

对IT创业者很有启发的一本书

前面有很多非常不错的经验总结，后面可能因为是根据美国互联网创业环境推论的，所以以我的经验没办法特别信服，总的来说还行。对创业者，特别是互联网创业者，特别是技术背景的创业者可能会有不少共鸣和收获。

果然不是很适合国人和国内，哎

很挫，真创业看这本书，也不知道能看到啥东西

[互联网创业启示录 下载链接1](#)

书评

手头翻译的这本《The web startup success guide》有一段挺有意思的，贴出来和大家分享一下。-----  
创业者的十大谎言

每年都会有几十个创业者来找我谈投资，每一次谈话都会至少说到三四种这类的谎言。我们把这些谎言列举出来并不是因...

如果打算在中国创业，而且是建立一家互联网公司的话，千万别以为买到这本书就捡到了“葵花宝典”。看完后会觉得很失望，这是一本七拉八扯拼凑而成的书，也再次印证畅销书含金量往往严重偏低。

1.曹铁鸥确实对原著保持了高度的尊重，而且几乎是百分百尊重。但是这是此译本最让...

..

---

网上的东西有几点好，成本低，扩散快，但有好的idea各行各业都可以，不需要限于互联网，将来国内创业的人会越来越多，环境也越来越好，其他行业也有参考价值.下面这些是我从书中总结的看法。1

要有好的业务，业务为王。有技术没市场那是浮云，作为兴趣可以，但不能...

---

比较失望的一本书。1

访谈内容，作为本书的主要卖点之一，同时也占据了几乎一半的篇幅，却只是未经整理的原始聊天记录，读起来很艰难，有些甚至不知所云。2

书中介绍的大部分工具、机构、团体，在国内都是用不到的，导致本书“工具性”的价值下降。3 整本读完，感觉作者所说...

---

1) 翻译还算流畅。2) 1,2章好好看，好好思考，你要做什么。

3) 3,4,5章分别将开发平台，工具以及资金，但是大部分都是美国情况，中国行不通。

4) 创新工厂有点像Y Combinator。

5) 社会化媒体越来越重要，让社区经理管理你的社会化媒体。

6) 说清楚为什么要付费买你的软...

---

只是简单的在理论上说了说，给出都是国外的例子和群组，根本没有针对国内情况的介绍，很粗略的带过了，而且是对技术性的讲解太多太多，泛读这一章节就ok了，不过其中那段，关于时间管理和时间价值的部分，很值得一读

---

看《互联网创业启示录》之前，也许期许过高的原因，看到一半的时候就已经有一点失望了。我一直坚信在创业方面并不是所有的内容都是全世界通用的，各国有各国的特色，民情不同，风俗习惯也不同。

随着国内融资热潮一浪高过一浪，给当下年轻人一个感觉就是：要创业，就要做公司，...

[互联网创业启示录\\_下载链接1](#)