第一图书网, tushu007.com

<<他山之石>>

图书基本信息

书名：<<他山之石>>

13位ISBN编号：9787115276674

10位ISBN编号：7115276676

出版时间：2012-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：[美] David Cohen,[美] Brad Feld

页数：246

字数：250000

译者：傅尔也

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

序　　尽管创业者形形色色，各有千秋，但他们有着一些共同点。
他们都想做一些前人未曾做过的事情，而且相信只要用心就能成功。
此外，他们还都渴求尽快完成。
对初次创业的人来说，这听起来十分艰巨，不过TechStars就像是创业旅程初期的涡轮火箭助推器，可以助创业者一飞冲天。
Zynga是我开的第四家公司，在其创立之初，我只想跟少数几个风险投资人合作，而Brad Feld就是其中之一。
业界在过去的几年里发展迅猛，我们常谈到以"Zynga速度"行事，因此当Brad找我为本书作序时，我很渴望有这样一次机会来分享一些想法，因为本书的理念深得我心。
大家可能并不熟悉Zynga，但如果说到一些由其制作的颇受欢迎的社交网络游戏，如FarmVille、FrontierVille和Mafia Wars，我想大家就知晓了。
当Brad的Foundry集团公司在2007年秋天为我们投资时，我们只有10个人。
而3年后的今天，我们已经是一个拥有1200多名成员的大家庭了。
要达到这个水平，我们确实需要多做快干。
我在20世纪90年代中期开办第一家公司之前，曾在数家知名公司工作过。
不过，从某种程度上讲我并不算是称职的员工。
我挑战现状，不照章办事。
我带着一点幼稚和任性，渴望在不考虑流程的情况下取得一些最明智且最具战略性的成果。
在美国企业里，这并不是保住饭碗的最佳生存之道，所以我觉得自己更适合去做个创业者，以便可以完全按照自己的方式来做事。
在商业互联网的黎明时期，我和Sunil Paul一起创建了Freeloader。
由于是初次创业，我们也是摸索着前进，在前进的过程中也犯了不少错误。
我们缺乏经验，就用动力和干劲来弥补，而当我们都还没反应过来时，就被一家由Flatiron Partners和SoftBank出资建立的新兴热门互联网公司接管了。
在首轮融资4个月之后，Freeloader被Individual公司以3800万美元的价格收购。
虽然这看起来是次成功，不过在我们被收购时，业务其实还远未成型。
在创建我的第二家公司SupportSoft时，我已经有了更多的经验，而且在开始创业之前就建立了一支了不起的创业团队。
我们一起取得了不少令人激动的成果，并将公司建设成了业内领先的服务与支持自动化软件提供商。
随着公司的客户和收入日渐增长，我同意董事会的提议，担任了董事长一职，而找更有经验的人来当CEO。
SupportSoft很成功，成为了一家上市公司，而且每个人都很开心，不过这次我还是不觉得自己建立了一家伟大的公司。
我的第三家公司是Tribe Networks。
那时社交网络的概念初现，而Tribe就属于最早的那批公司之一。
我想说Tribe的理念真的很好，只不过是太超前了。
我们在早期取得了一些成功，从风险投资人那里拿到了投资，不过随着时间的推移，我们栽了跟头。
这次我还是晋升为董事长，不过新CEO没能带好队。
到了最后，我又当回了CEO，并将公司重新定位为社会化媒体贴牌托管服务商。
我们以一个合适的价位将公司出售给了思科公司，错过了创建下一代互联网公司的大好机会。
所以，当我在2007年开始考虑社交网络游戏时，就决定把Zynga创建成一家客户了解并热爱的公司。
我想缔造一笔互联网财富。
和我之前创建的公司有所不同，这次我将早期招兵买马的精力重点放在了寻找合适的投资人上。
我希望我的投资人能像伙伴那样，尊重我想实现的目标，并能在公司经历盛衰浮沉时帮助我一路走过

。
除了Brad外，我还有幸吸引到了Fred Wilson、Bing Gordon和Reid Hoffman来做Zynga的投资人，也让他们成为了公司早期的董事会成员。
我们在过去3年里取得了不少成果，而且我相信，我们找到了属于自己的方式，可借此建立一家能够经得起时间考验并能对消费者和互联网整体产生持续影响的公司。
当我回想过去15年间的创业经历时，我意识到吃一堑长一智至关重要。
每个公司都会遇到阻碍和挑战，每走一步或每经历一次挫折，我就会变得更聪明。
花了很长时间，经历了不少坎坷，我才为Zynga的建立做好准备。
我真希望在当初创办FreeLoader时能有更多的知识和见解，或是能接触到本书中分享的智慧和经验。
创业之旅妙不可言，我鼓励每个有志创业的人都来尝试一下。
论回报，几乎没有什么能比得过开办企业--从零开始，创造就业岗位，并建立真正值得称道的事业。
某种独特的东西将所有创业者联系在一起，我们强烈渴望看到彼此成功，而且坚信创业的重要性。
看到现在的创业者们能从TechStars、本书，以及一些资深创业者（包含在本书中介绍经历的创业者）处获得指导，我心里深受鼓舞。
我很荣幸自己也能成为提供创业指导的创业者，而且很期待看到下一轮创业热潮所带来的创新。
像我以前那样，他们将会明白，他们永远都能做到多做快干！
Mark Pincus　　2010年8月

内容概要

《他山之石：TechStars孵化器中的创业真经》收录了美国TechStars公司的创业导师和众多创业者撰写的文章，主要介绍他们的创业经历，分析创业初期的关键问题，指出在创业过程中会遇到的挑战，并提出实用的创业建议。
书中的内容会对创业者取得成功有很大的帮助。

《他山之石：TechStars孵化器中的创业真经》内容故事性强、趣味性浓、实用性强，不仅适合初次创业的人阅读，也适合已有多年创业经验的人士参考。

作者简介

David Cohen
TechStars的创始人和首席执行官。
他曾经亲自创办过不少公司，功成身退后投身创业孵化工作，帮助更多的人实现创业梦想。
现在是逾100家互联网创业公司的天使投资人。

Brad Feld
早期风险投资公司Foundry Group的执行董事。
他有着逾25年的早期风险投资人和创业者的经验。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

主题1　想法和愿景　1
　相信我，别把自己的想法太当回事　2
　带着热情上路　5
　找出痛处　8
　早些获得反馈　11
　实践是想法的立命之本　14
　忘掉那些杂七杂八的东西吧　18
　找到他们喜爱的东西　20
　别光有计划，要建立原型！
　22
　从不需要独到见解　27
　把产品拿出手　29
　别做井底之蛙　31
　专注　34
　再次迭代　37
　快速失败　40
　适时撤出　43
主题2　人　47
　不要单打独斗　48
　避免合伙人间发生冲突　51
　聘用比自己优秀的人　55
　谨慎聘用，果断解聘　58
　如果能放弃，就应该放弃　61
　构建平衡团队　63
　创业者要找朋友　66
　找个好导师　69
　定义企业文化　72
　事不过一　76
　缘分也重要　79
　接受随机性　83
主题3　执行　85
　多做快干　86
　假设你错了　89
　迅速做决定　92
　这只是数据　94
　开动脑筋，然后相信直觉　97
　有效的了解等同于进展　99
　再多轶事也算不上数据　102
　处理好电子邮件　104
　使用免费资源　108
　韬光养晦　110
　别搞错了庆祝对象　113
　具体点　118
　从失败中学习　120
　质高于量　122

对行动有所偏爱　126
做或者不做，别说尝试　129
主题4　产品　131
别等到你为产品自豪再拿出手　132
找出空白　134
专注于关键事项　137
心系度量　139
避免分心　141
了解客户　144
当心那些大公司　146
丢弃一些东西　148
转变　151
主题5　筹资　153
不是非得筹资不可　155
筹资的方式不止一种　158
别忘了自力更生　160
当心伪天使投资人　162
种子投资人关注三件事　166
高标准，严要求　169
想要钱，就去寻求建议　172
展示，别光讲述　175
插进刀子后再转动它　177
别对估值过分乐观　179
用投资条款获取帮助　181
关注头三分之一　183
主题6　法律和组织结构　185
尽早成立公司　186
选择正确的公司结构　189
回到特拉华　191
律师不一定很费钱　193
股份兑现很不错　196
聘用合适的企业律师　199
要不要83(b)，这不是问题　201
主题7　工作和生活的平衡　205
发现工作和生活的平衡　206
实践你所热爱的事　209
跟随心之所向　212
把工作变成娱乐　216
从电脑后走出来　219
保持健康　222
远离尘嚣　224
TechStars的发展　227
什么激励我创办了TechStars　228
为何在博尔德创办TechStars　230
TechStars是怎样来到波士顿的　233
TechStars是怎样来到西雅图的　236
你也想让TechStars落户你的城市吗　239

第一图书网, tushu007.com

附录　参加过历届TechStars项目的公司　241

章节摘录

主题1　想法和愿景　　大多数人认为，创业的关键是要有个惊天动地的非凡的点子。
不过事实表明，这种想法几乎是完全错误的。
经常有人说，多数成功的创业经历都始于做些别的事情。
而据我们TechStars的经验，很多走过创业期的公司现在所做的，都和他们最初的想法大相径庭。
有些公司虽然在大的行业分类上没有变化，但已进入了完全不同的应用或产品领域。
其中相当一部分的现有业务已完全不同于他们最初提交给TechStars的业务描述了。
Next Big Sound公司的Alex White当初出现在TechStars时，曾面对异口同声的“责难”：“我们挺欣赏你，但你的点子真是烂透了。
”Jeff Powers和Vikas Reddy花了整个夏天来鼓捣某种图像合成软件，最终鼓捣出来一个叫做RedLaser的iPhone应用。
这个应用最近被eBay收购，取得了巨大的成功。
我们甚至记不清，当初J-SquaredMedia的Joe Aigboboh和Jesse Tevelow来到TechStars时是做什么的了，但我们觉得他们很棒。
他们后来紧随Facebook F8开发者大会推出的一系列成功的Facebook应用，恰好证明了这一点。
他们都身处那些非常有趣但不可预知的领域。
创业无外乎就是根据反馈和数据来验证理论并快速作出改变。
只有经过很多小的调整，有时也需要经过大调整，才能守得云开见月明。
相信我，别把自己的想法太当回事　　Tim Ferriss　　Tim是纽约Random House于2007年出版的畅销书The 4-Hour Workweek的作者，也是一位天使投资人和创业者。
Tim从2008年成为TechStars的导师，同时也是DailyBurn（首屈一指的健身社交网站，让用户可以追踪健身记录、在线问责和相互激励）和Foodzie（消费者可以浏览并直接从小型食品生产商购买食物的网上市场）等多家参与过TechStars项目的公司的投资人。
惊世骇俗的想法一抓一大把。
事实上，这些想法真是太多了。
有数以百计的创业者联系我，自称有着很牛的想法，不过他们不会冒险向我（或任何人）透露信息，除非我愿意签署某种形式的安全保证，通常是保密协议（NDA）。
就像任何理智的投资人一样，我会拒绝签署NDA的请求，无视这些想法，通常弄得那些创业者们目瞪口呆、心生畏惧、灰心丧气。
为什么要避免这种谈话呢？
因为这种创业者明显高估了自己的想法，而且几乎肯定是低估了执行的难度。
头脑风暴是种轻松愉快的无风险活动，而创业却是说起来容易做起来难。
要创业，还是好自为之吧。
这种体验可非同一般。
如果你有一个好点子，不妨假设另外一些非常聪明的人也在做着同样的事，或是在以不同的方法解决同样的问题。
看看iPhone上那些旅行应用的数量吧，再看看互联网上那些节食和运动网站的数量吧，你应该懂的。
高估自己的想法是个危险信号，尤其是在没有切实进展时。
诚然，这种情况下不乏相当优秀的想法，而我错过了对它们的投资，不过我觉得这没错，因为我从不投资想法。
巴菲特也不会。
比起那些投资想法的人，我损失的钱要少些。
我宁可向一些意志坚强的人投资，他们可能在这一轮投资中失败，但会从错误中吸取教训并找到其他值得投资的想法（像我这种早期支持者能了解的想法），这样我可以尽量控制不利影响。
而我要是直接投资想法，则不会有这样的好处。
有一条流行的创业格言是这样说的：“你可以偷走想法，却偷不走执行力和热情。

”换个角度想，这不正说明了想法本身是没有市场的吗？
稍微想想，你最近有没有试图兜售想法呢？
你去哪里兜售呢？
有谁会买它呢？
要是没有市场的话，通常就意味着没有价值。
　　几乎任何人都能够（并且已经）想出好点子，不过只有老练的创业者才能执行它。
老练在这里并不代表经验丰富，而是表示能随机应变。
这些老练的创业者知道，错误通常是可以改正的，而做决定时拖泥带水所损失的时间就真的是永远损失掉了。
尽管必须要有想法，但光有想法也还不够。
它们只是这场创业游戏的入场券而已。
　　不要把自己的创业概念当宝贝一样藏掖。
如果你的创业想法确实是唯一可行的，那当你在谈判或应对竞争者和顾客时，如果需要修改（经常都会需要），你也不知道该怎么修改。
在这种情况下，最好还是别开始了。
　　你的想法可能正被那些和你一样聪明的人们实践着。
　　你要关注多数人踌躇和拖延之所在并将其曝光。
如果你真是块创业的料，那么这也会带来回报与刺激，正所谓富贵险中求。
这就是创业的乐趣。
　　……

媒体关注与评论

“我真希望在当初创办FreeLoader时能有更多的知识和见解，或是能分享本书的智慧和经验。
”　——Mark Pincus，社交游戏巨头Zynga创办人、CEO　“还记得经验曾经是多么重要吗？
感谢本书，无论你对自己所在的领域多生疏，无论你多年轻、经验多缺乏，都可以向那些已经成功的人士去学习。
要勇敢向前！
”　——Seth Godin，雅虎前副总裁、当代最有影响力的商业思想家　“说到务实的建议和强调现实结果的例子，本书真可谓创业者的一场饕餮盛宴。
说到如何将热情转化为构建持久事业的现实方法，作者巧妙地将创业者应该考虑的大道理简化成了一个个容易理解的例子。
TechStars建立了创业公司孵化的标准，并将方案拿出来分享，现在你要做的就是付诸行动！
”　——Dan'l Lewin，微软公司副总裁，主管战略与新业务发展　“如果你有想法，如果你有梦想，就读读这本书吧！
它能让你能了解在建立和扩张企业的过程中，哪些事情可以做而哪些事情绝对不能碰。
”　——Josh Kopelman，First Round Capital公司合伙人　“我最近开始了自己的第四次创业之旅，可以坦诚地告诉你，正是本书两位作者所倡导的创业精神推动了我创新的步伐。
他们在书中透露的那些想法和例子，对任何想要创业的人来说都是无价之宝。
他们通过TechStars和个人指导表现出的对创业社区的热情、远见和专注，都是无人可比的。
”　——Pete Sheinbaum，Mandelbrot Project公司的创始人和CEO，DailyCandy公司前任CEO　“在高科技领域有条铁律：历史一直在重演。
创业过程中的教训总是同样的，而这些教训又很少从一代创业者传给下一代。
本书两位作者出色地将许多重要教训做了具体描述，并用创业者的语言将它们生动再现。
每个创业公司的创始人都应该读读这本书！
”　——Vivek Wadhwa，Bloomberg Businessweek专栏作者，TechCrunch撰稿人　“本书是David Cohen、Brad Feld和Techstars那些令人印象深刻的导师们日以继夜精心策划的结晶，它坦诚、睿智、准确。
创业者们可以从这里得到一些绝佳建议！
”　——Paul Kedrosky，天使投资人，Kauffman Foundation高级研究员

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com