第一图书网, tushu007.com

<<创业是条不归路>>

图书基本信息

书名：<<创业是条不归路>>

13位ISBN编号：9787308109444

10位ISBN编号：7308109445

出版时间：2013-1

出版时间：浙江大学出版社

作者：范真

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

创业之路，虽然很难，但殊途同归　我和范真先生的相识很有意思。
初识“范真”先生，是在2012年4月，那是在筹备第五届南京国际人才与智力交流大会(简称“第五届留交会”)期间，我作为浦口区组团参会的主要工作人员，帮助镇街园区筛选有可能来南京参加此次大会的海归人才，尤其是有意向来区创业、同时申报“南京321人才引进计划”的人才。
当时，“范真”(又叫Fan zhen)这个名字不止一次出现，他的个人信息和创业项目得到了区内众多镇街园区的关注，相当受欢迎。
最后，经过权衡，本着公平、公正和先来后到的原则，把范真先生的个人信息给了我的同事、江浦街道人才办的袁志成主任。
就这样，我算是认识了“范真”。
　范真先生给我的第一印象是认真。
在第五届留交会期间，我见到了范真先生本人，他背个双肩包，休闲装，相貌憨厚，纯朴沉稳，一副随时准备上路的样子，彼时的他，确实行走在创业的道路上。
因为当天工作繁忙的缘故，虽与他交谈不多，但印象深刻，他提了几个简单的问题，比如：浦口区的区位如何？
对他这样的科技型企业的扶持如何？
等等。
很实在，没有半点吹嘘，也没有一点儿花哨。
　再见范真则是交下了这个朋友。
那是在2012年5月4日(周五)，我印象很深，那天是青年节。
因为申报“南京321人才引进计划”，范真先生不仅受到了我区各镇街园区的“追捧”，同样也受到了各区县园区的“亲睐”，为了确保范真先生的项目能成功落户我区，落户到江浦街道，袁志成主任邀请我一起去次上海，主要是为了帮助他们把前期对接的几个人才项目落实到位，其中就包括范真先生的项目。
在范真先生不大的办公室里，随意的开场白、自我介绍后，范真先生把他在南京几个区考察的情况与我们交换了意见，同时也说了他的倾向和想法，只见当时，袁主任的脸色已经不再像平时一样笑容满面了，或许他感受到了一些压力。
但，我从范真先生的讲述中感受到了他的真诚，感受到了他的困惑，也感受到了他的一些想法，我觉得，我们还是有机会“逆转”的。
于是，我把自己对“南京321人才计划”的想法和感受讲给了范真先生听，尤其当我说到了：“其实，不管是招商引资，还是招才引智，都是在与人交流，都是相处人的感情，用自己的真诚换取对方人才或投资人的信任。
”这时，我更感受到了范真先生的和善以及对这个观点的认同。
于是，我们的交流变得容易起来，接下来的事情也就顺理成章。
　南京的夏天，出奇的热，但今年的7月，南京一直被阴雨笼罩，没有想象中的高温。
在这样的季节，我们迎来了“南京321人才引进计划”第一批次的综合评审，范真先生因为通过了技术评审，也顺利入围，这也让我们有了再次相见的机会。
这次，范真先生的打扮一如从前，在答辩时，也表现出了他应有的礼节和规范，不多的招呼声中，传达出一个强烈的信息：只要信任他，再给他一个机会，他就一定能够早日把卡玛3D这个项目做成功、做大起来。
这次，让我见到了一个踌躇满志而又不急不徐的范真。
　认识范真后，我们互相留下了联系方式和邮箱，从此，我就能定期收到范真先生关于创业、关于项目、关于生活等各个方面的感悟和随笔。
截止2012年12月10日，他已写了318篇，其中我收到的是第253-318篇，这是因为我们相识仅半年光景。
他非常执着地与朋友们分享着他的心中历程。
　关于卡玛这个创业项目，我和范真聊过几次，虽然涉及很多技术，但他尽量用浅显的语言来表述，

让我们能够一听就明白；他跟我聊过这个项目的不易和辛苦，但我感觉他是越挫越勇，敢于坚持；他也跟我说过这个项目进展过程中的人来人往、诸多不顺，但他每次都能坚守方向，一往无前；这一份信念和坚持，我想是他一直坚持前行的力量源泉吧。
因为，他给我描绘过这个项目可能会带来的美好前景，以及它可能改变我们的生活方式和购物模式，一如我们已经接受的“淘宝”之类。
　　啰啰嗦嗦了半天，其实基于我对范真的认识和了解，我只想对他说一句：范真，我看好你；哥们，站直喽，别趴下；卡玛3D项目，我希望你有一个好的明天！
　　陈宏亮　南京浦口区海内外高层次人才创业服务中心　2012年12月13日于办公室

内容概要

《创业是条不归路:海归GEEK创业日记》的作者范真正是一个“在路上”的创业者，待过微软，混过硅谷，做过天使投资人，而现在。
他最重要的身份是，一名普通的创业者。
他将自己的创业经历用日记的方式记录下来。
以这种方式排遣创业路上的孤独。
这一篇一篇的日记，记录着他创业路上的重重困难，以及随着创业深入而产生的思考，这些真挚的文字，曾引发过无数创业者的共鸣——原来大家都在受着一样的煎熬。

作者简介

范真，1993年毕业于浙江大学，后赴美国马萨诸塞州立大学攻读物理学硕士。
毕业后在硅谷多家公司从事架构师等高端技术工作。
2003年回国，2005—2008年在微软中国担任高级研发经理。
2009年辞职创业，创立上海伊购网络科技有限公司。

<<创业是条不归路>>

书籍目录

序创业之路，虽然很难，但殊途同归（陈宝亮） 自序 第1章管公司 把专注做到极致“ 朝令夕改 ”有时也是一种美德 竞争对手 第一个收费的单子 有钱的人大多是有梦想的人 一点曙光 做个“ 笨 ”企业家 小富翁和大企业家 手摇研磨咖啡的诚意 大公司的毁灭力 怎么把车开直 别贪便宜 老板亲自发传单 创业这条不归路 成功的对面是平庸 养不起随性的人 你的梦想不等于员工的梦想 公司的理念 创业团队“ 老板娘经济 ”没有不好的员工，只有不好的领导 价值，不是价格 多疑与偏执 集中的官僚体制和分散的市场体制 马化腾的经验 先赚钱才能长久地玩下去 拒绝勤劳地制造垃圾 把人当人看 做别人所不能和不屑的事 你的商业模式有空子可钻吗 别指望程序员会自觉保障软件质量 周围的人更靠谱 有信任的团队才是有战斗力的团队 还在靠省钱赚钱吗 创业必须信自己 用激励让员工真正满意 对不帮忙却总提意见和建议的人敬而远之 小公司才有的自由 创业者和市场的关系才是根本 第2章管创意 慢热的才是好东西 先感动自己，再感动别人 有专利、无创新 与创意跳个舞吧 一流企业卖创新 消费者越来越精了 创意最怕一团和气 创业需要真实和生命力 乔布斯是一面镜子 有时候想象力比经验更有效 没有个性，怎会成功 跨界带来的创造力 用科技改变人 第3章管人生 创业要量力而行 那些不该有的情绪 带着爱站在员工面前 身体的成长和公司的成长 挑战更大的困难 创业团队需要三种人 做企业是理解世界的最好手段 内心要强大 我承认我偷过东西 我宁可自己是傻蛋 日行一善，幸福一天 以创业之名，改变世界 心想事成 伺候人丢脸吗 海归创业有没有优势 物以类聚，人以群分 创业的三个层次 营造你的气场 科技改变人的精神生活 别想逃避社会责任 让精英走开 先幸福，再成功 做好平凡就拥有了世界 比别人坚持得更久一点

章节摘录

版权页： 每个周六晚上都是家庭聚会的时间，弟弟家我们家都到爸妈这里一起吃一顿家宴。
昨天老爸去北京出差了，但家宴还是继续——因为厨师（老妈）在。
吃完饭，我去客厅陪侄女看电视。
儿媳妇们和老妈在餐桌上继续聊天。
她们在聊老爸。
老妈说老爸不是很聪明（不聪明能是天津大学有史以来最优秀的毕业生？
），但是很认真。
做事从来都是一丝不苟，有条有理，所以能成就一番事业，赢得别人尊重。
其实，不只是老爸，他们那一代人做事都要认真得多。
物质匮乏的时代养成了节俭的习惯。
废旧报纸都会叠整齐了，捆扎好，再拿出去卖。
前些日子，他们的老海尔冰箱不要了，想换个新的。
我说给我吧，我公司正好需要一个冰箱。
等我带着同事过去搬的时候，老爸正在仔细地里里外外地擦拭。
这是对他人的一种尊重，这种对他人的尊重和关心让他做事情格外认真仔细，毫不马虎。
联想到企业对消费者的尊重和关心，这在我们国家现在是极其缺乏的。
“大头娃娃奶”、“三聚氰胺奶”、“皮革奶”，连入口的东西，给小孩子吃的东西都是这样，可以想象其他消费品是如何制造、如何生产，以及如何卖给我们的。
唯利是图，没有道德底线的结果就是失去消费者的信任。
现在又暴露出这样的问题：同样是“中国制造”的商品，在国外比在国内还便宜。
媒体纷纷报道的同时，也在引导大家反思为什么会是这样。
中国的消费者不被尊重、不被关心几乎是伴着改革开放、商品经济的发展一路如此的。
以前是只要有商品就会被疯抢，后来是只要便宜就行，现在是既不便宜，也不高质量。
消费者的忍耐到了极限了。
发展内需的前提是尊重消费者，消费者花钱买产品不只是买这个产品的使用价值，更多的是购买精神上的享受和满足。
让·鲍德里亚的《消费社会》一书早在20世纪80年代就提出了人类购买产品和服务是消费产品的符号价值。
产品的符号价值（产品所代表的感情和感官上的东西）要远远大于其使用价值。
衣服、包包、手表、汽车……你所能列举的几乎所有零售产品都是如此。
越高端、越奢华、越昂贵的产品其符号价值越是远大于其使用价值。
而“符号消费”就离不开尊重，因为你卖的是感动。
中国消费者是长期被忽略的一个群体，他们似乎从来没有话语权，被侮辱、被忽视、被侵权成了常态。
十年前我刚回国在世纪联华超市的退货处看到一对老夫妇想退一个电饭锅，锅子有毛病，总是过几分钟就自动断电，一锅饭要煮熟需要不停地去按下开关。
负责办理退货的营业员百般刁难，竟然要老夫妇自己打电话给厂商洽谈修理事宜。
我一拍桌子，大吼一声：“你给不给退？
”问题就这么解决了。
原来他们所谓的“刁难顾客”就是欺软怕硬。
全世界国家都是把自己最好的产品留在国内卖给自己人，只有我们中国是好东西出口为国家创汇，自己人只配买些假冒伪劣产品，或者出口转内销的产品。
很多商家为了标榜自己产品质量过硬，就说是外贸尾单。
实在是可悲，可耻！
前日去了一趟淘宝网，和淘宝网的一个资深产品经理聊，他说淘宝网上的商家现在开始注重品牌建设

了。
这是大势所趋，那种卖地摊货可以赚钱的时代一去不复返了。
如果淘宝网都开始有这种转变，消费者真正成为上帝也许在不久的将来在中国成为现实。
陈年曾经将自己的成功归为“笨”。
用最笨的办法做生意，绝不取巧，这是凡客诚品成功的原因。
这也许是为什么老妈说老爸笨吧。
但愿将来我们国内每个企业、每个企业家都变“笨”。
其实“笨”就是聪明，是一种大智慧。

媒体关注与评论

——叶亚东 云南路易斯中药现代化工程技术研究中心主任　我也曾经以为自己是一个不怕跌倒的人，直到有一天，看到了褚时健的二次创业；我还曾经以为。
自己对创业的痛苦算是了解透了，直到有一天，看到了范真的《创业是条不归路》。
　——邓朝阳 博士、上海曼克尔瑞生物医药技术有限公司技术总监　范真的视野很开阔，感悟很深刻，对创业中很多人熟视无睹的现象往往能够诠释出新的意境。
无论是第一次创业的菜鸟，还是创业成功人士都能从本书中获得灵感和动力。
　——陈岚 星乐文化传播有限公司创意总监　人生是一条耐人寻味的不归路途，创业的艰辛谁能知晓，人也盲、心也盲、泪也盲。
此书献给那些信仰生活的人们，愿曙光女神与你们同在。
　——周雪爽律师 上海才富律师事务所　《创业是条不归路》，一部真实记录创业故事点点滴滴的小书。
在成功的光鲜背后，有多少人了解那些创业背后的艰辛，《创业是条不归路》，向你真实展现创业的故事。
　——沙宁 青州齐鲁包装机械有限公司总经理　冯仑的《野蛮生长》是从一个土生土长的中国企业家的角度描绘这些人的内心世界的，范真作为一个接受过美国高等教育后回国的创业家，从他自己的角度讲述归国创业的酸甜苦辣，细细读来，别有一番风味。

编辑推荐

《创业是条不归路:海归GEEK创业日记》是一部真实记录创业故事点点滴滴的小书。
中国每年有多少人在创业？
这个数字必然是千万级的。
在千千万万人当中吗，能创业成功的又有几人？
有时候，创业是人前风光人后辛酸，有时候，创业是打落牙齿和血吞。
有项目没资金怎么办？
有资金没人才怎么办？
有人才没管理怎么办？
创业的过程中，有太多的问题和难关，而比艰苦更难忍受的是孤独。
成功的创业者有着相同的光鲜，未成功的创业者有着相似的困惑。

名人推荐

我也曾经以为自己是一个不怕跌倒的人，直到有一天，看到了褚时健的二次创业；我还曾经以为，自己对创业的痛苦算是了解透了，直到有一天，看到了范真的《创业是条不归路》。
——叶亚东 云南路易斯中药现代化工程技术研究中心主任 范真的视野很开阔，感悟很深刻，对创业中很多人熟视无睹的现象往往能够诠释出新的意境。
无论是第一次创业的菜鸟，还是创业成功人士都能从本书中获得灵感和动力。
——邓朝阳 博士、上海曼克尔瑞生物医药技术有限公司技术总监 人生是一条耐人寻味的不归路途，创业的艰辛谁能知晓，人也盲、心也盲、泪也盲。
此书献给那些信仰生活的人们，愿曙光女神与你们同在。
——陈岚 星乐文化传播有限公司创意总监 《创业是条不归路》，一部真实记录创业故事点点滴滴的小书。
在成功的光鲜背后，有多少人了解那些创业背后的艰辛，《创业是条不归路》，向你真实展现创业的故事。
——周雪爽律师 上海才富律师事务所 冯仑的《野蛮生长》是从一个土生土长的中国企业家的角度描绘这些人的内心世界的，范真作为一个接受过美国高等教育后回国的创业家，从他自己的角度讲述归国创业的酸甜苦辣，细细读来，别有一番风味。
——沙宁 青州齐鲁包装机械有限公司总经理

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