第一图书网, tushu007.com

<<IT创业疯魔史>>

图书基本信息

书名：<<IT创业疯魔史>>

13位ISBN编号：9787550610040

10位ISBN编号：7550610045

出版时间：2012-3

出版时间：凤凰出版社

作者：杰瑞·卡普兰

页数：296

译者：刘骏杰

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

推荐序·我最喜欢的硅谷创业故事　　李开复　　这是一部真实的创业史，读起来却像小说一样精彩；这是一段不为人们熟知的创业故事，故事的主角却几乎把整个硅谷搅得天翻地覆；这是一次以失败告终的创业历程，但创业中一次次真实的磨难却比那些充斥着成功的故事更有价值。
我很早就读过Startup:ASilicon Valley Adventure这本英文书。
主人公Jerry Kaplan（杰瑞·卡普兰）和他创建GO公司（GOCorporation）的经历是20多年前硅谷创业史中最精彩的故事之一。
从1987年创立公司研发手写便携电脑，到1994年被AT&T收购并销声匿迹，GO公司几乎经历了IT创业公司可能经历的每一种磨难。
如何选择早期合伙人，如何获得初期投资，如何招聘合适的人才并组建团队，如何在资金紧张时说服风险投资家完成新一轮融资，如何寻找客户、做市场营销，如何解决公司组建初期的管理问题，如何克服技术难关，如何处理公司与业界巨头如微软、苹果、IBM等的关系……创业公司必然会面对的诸多难题在GO公司的创业历程中显得尤其艰难。
我看过太多的创业故事，很多故事谈的都是成功、运气和领导者的天才，但杰瑞·卡普兰却在这本书中如实地记录了GO公司创业过程中遇到的一个又一个难题。
在有资金困难、无法融到钱的时候，创业者和所有遇到困难的普通人一样，会情绪低落，甚至歇斯底里；在技术问题无法很好解决的时候，创业者会在迷茫中苦苦探寻；在一个羽翼未丰的创业公司被微软等大公司围追堵截的时候，创业者是不是敢于和微软这样的公司打一场官司？
所有这些真实的故事共同为我们描绘了一幅感人的创业图景。
虽然不大为今天的创业者熟知，但GO公司当年的确凭一己之力，震撼了几乎整个硅谷。
微软后来嵌入Windows的笔输入体验，苹果后来的NewtonPDA，都直接受到了GO产品的影响，并与GO展开了竞争。
当时的GO公司不但聚集了一批硅谷的顶尖人才，也向硅谷的巨人们“输出”了不少杰出人物。
比如对Google早期创业作出过重要贡献，长期担任Google资深副总裁的OmidKordestani（奥米德·柯德斯塔尼），曾在苹果担任副总裁的BillCampbell（比尔·坎贝尔）等人，均出自GO公司这个“创业训练营”。
直到今天，很多业内人士谈起苹果风靡世界的iPad产品，还会唏嘘不已地说，iPad从血缘上的确继承了GO当年开创的，用手写体验改变人机交互界面的做法。
GO当年走的路不可谓不创新，也不可谓不正确，但GO选择的时机的确太早了。
创业能否成功，说到底取决于能否在正确的时间做正确的事。
当技术、市场、环境、应用等因素还不成熟的时候，即便GO公司的战略理想再伟大，也难逃时运不济的命运。
但GO公司以失败告终的创业之路，反而给我们提供了一本最好的教科书。
这本书里真实的创业故事，创业者在困难中真实的悲欢喜乐，可以帮助那些有着同样远大的创业理想，却未必了解创业艰辛的年轻人，更好地度过创业的早期阶段，走向成熟。
很惊讶这样一本真实、精彩、感人的创业书，市场上居然没有中文译本。
我建议出版社引进并翻译出版这本书，算是对这个遗憾的弥补，希望大家喜欢。
今后，我也会多推荐些国外的好书，让国内读者能更好地接触最先进的创业、创新理念。
前言写一部最最真实的企业史　　自从1987年GO成立到1994年被AT&T收购为止，我一直在记录着所有事情，同时希望有一天能写一本有关创业经历的书。
在头两年里——把办公室从旧金山搬到福斯特市前——我总是每周末用几小时的时间将一周里重要的事情都记录下来。
但搬家后，由于GO的快速成长，我无法继续像从前那样写日记了，于是我买了一个随身携带的录音机，每周在上班途中找时间把事情录下来。
每当一卷磁带录完，我就会把它交给专人去抄写，在收到成品后将它们都完好地保存在抽屉里。

后来，在整理这些记录要归档时，我才发现里面竟然有20多小时的录音和1000多张抄写好的笔记。
在这份编年史里，有容量超过50兆的电子邮件、备忘录、预算、报告、计时表、提议以及业绩审核表。
除了这些电子记录之外，我还收集了许多约会日程表、通信、手册、报纸、图画、原型机图样、照片以及录像带等物品。
GO的董事会和员工都明白我在为出书作准备，他们中间也有许多人赞助了各种重要的文件。
细心的人在看到书的后半部分时，会发现很多时候我其实并不在现场。
在写到后半部分许多情节的时候，我尽可能借用他人所有的回忆。
在此我要谢谢他们——特别是罗伯特·卡尔、比尔·坎贝尔、兰迪·科米萨以及约翰·多尔——他们牺牲了很多时间为我描述，再现了我们曾经走过的一幕幕场景。
从他们提供的资源和我自己的记忆中，我搜索了其中最能够表达新企业的勇气、想象力、遭遇的挫折以及幽默感的细节和事件。
在努力保证准确性的同时，我也重新调整了一些对话，以达到意义、目的及人物风格更具有真实性的效果。

内容概要

杰瑞·卡普兰创建GO公司的经历是20多年前硅谷创业史中最精彩的故事之一。1987年,创立公司研发手写便携电脑，1994年,被AT&T收购并销声匿迹，GO公司几乎经历了IT创业公司可能经历的每一种磨难,他的创业之路给我们提供了一本最好的教科书。

在有资金困难，无法融到钱的时候，卡普兰这个创业者和所有遇到困难的普通人一样，会情绪低落，甚至歇斯底里；在技术问题无法很好解决的时候，卡普兰会在迷茫中苦苦探寻；在羽翼未丰的创业公司被微软、苹果、IBM等大公司围追堵截的时候，创业者是不是敢于和微软这样的公司打一场官司？所有这些真实的故事共同为我们描绘了一幅感人的创业图景。

作者简介

杰瑞·卡普兰，美国人，身兼技术创新家、创业企业家和畅销书作家三个身份。

1972年他在芝加哥大学获科学历史和哲学专业的学士学位，这一年他开始使用电脑。
1979年他获得宾夕法尼亚大学计算机和信息技术专业的博士学位，是根正苗红的计算机专业科班出身。

1981年，PC革命之火在IBM的煽动之下，迅速蹿高。
卡普兰也开始走上风险创业之路，与别人共同创办Teknowledge。
1985年到1987年期间，他是当时最成功的软件公司——Lotus公司（那时候连微软都只能望其项背）的首席技术官。

1987年卡普兰下定决心，辞去丰衣足食的工作，创办了可以写入IT历史的GO公司。
他把笔输入电脑市场煽乎得神乎其神，成为产业的最大热点之一，让投资者、媒体、业界为之入迷。

书籍目录

推荐序　我最喜欢的硅谷创业故事
引子　定义你自己的答案
01　搞定创业Idea：手写电脑
　和莲花软件创始人成为合作伙伴
　飞机上的电脑升级创意
　新品制胜：莲花软件发展史
　为“手写电脑”激动地流泪
　共谋大业，初创GO
　苹果大师撤退，我独挑大梁
02　搞定创业资金：把点子兑换成钱
　创业游戏的现代玩法
　一次机智演说搞定300万风险投资
03　搞定人：组建精英创业团队
　我必须加入，来做这件伟大的事
　　三个男人在厕所里搞定电脑设计方案
04　招聘是个技术活儿
　为什么首批员工那么重要
　招聘标准：热情！
热情！
还是热情！

05　苹果公司CEO的鸿门宴
　苹果公司的能人异士和马屁精
　苹果公司招安竞争对手的老招数
06　给员工洗脑：灌输新公司原则
　我们不是在提倡真善美，而是要满足客户需求
　要么就是大起，要么就是大落！

07　父母担心我的创业梦不靠谱
　父母恐怖的轮番逼供
　女人来来去去漂浮不定，但企业是你的根基
08　每天都遇到全新的可怕难题
　把想法变成现实是件艰辛的事
　终于做出了手写电脑
09　开启第二轮融资
　对风险投资家的心理分析
　样品可以让公司身价翻一番？

　比尔?盖茨：你们产品的意义不亚于苹果
　风投们没给我回复，天要塌了
　一边等待破产，一边继续挖人
　救命稻草：一通电话搞定600万美元投资
10　寻找客户与守护神
　参加电脑行业盛会COMDEX
　晋见“皇后”娜欧米?塞利格曼

手写电脑创意受IT大佬热捧
我们终于像个真正的公司了，但还缺一样——收入
当你开始与猛兽共舞时，你是不可以喊累的
与IBM、惠普、Wang一起竞标
决定与微软合作
日本生意圈有自己的规矩
微软公司难伺候
创业是在混乱中杀出一条生路
闪光竞争对手：IBM卖狗，但你们需要的是猫
11　与IBM的合作一波三折
你要怎么样才肯和IBM合作
IBM的霸王条款
IBM想要收购我们
爸爸要死了，但我得开会
回绝IBM的收购
父亲去世后，我理解了他的爱继续与IBM斗智斗勇
搞公关的重要性不亚于搞研发
与IBM打新闻战
英特尔加入投资300万美元
和IBM合作的媒体发布会非常“ 火 ”
与苹果缘分未到
12　收获的季节：搞定爱情，发布产品
两句话俘虏一个美女做老婆
想邀请苹果的比尔?坎贝尔做CEO
为产品命名：笔尖（Penpoint）
与IBM重新谈判合约
50万美元的超级样品秀
13　与邪恶帝国微软搏斗
微软先下手为强
用我的产品求婚
微软偷了我们的东西
比尔?盖茨的电话，他的态度好像从来都没这么好过
控告微软：在你需要警察的时候，他们总是无处可寻
新闻稿故意把微软排在第一页，将GO挤到第二页
这世上还有不怕微软的人吗
和微软的猫捉老鼠游戏
14　局面走向失控
CEO比尔?坎贝尔
看看比尔?盖茨是不是藏在了我的床底下
寻找新合作方，我们大胆出击
金钱绝对不是衡量我们成果的唯一标准
人越多，做生意越困难
IBM在背后放冷箭
15　坚持之后看到曙光
主动出击，让我们的产品不断曝光
面临巨大资金压力
再一次融资，险象环生

今天我们立住脚了
苹果广告战
没有AT&T，我们可能早已经被活埋了
奋斗五年，证明了手写电脑是个新设备
16　考虑被大企业收购
EO的新CEO并不擅长外交，也不讲情面
作为一个企业家，每天白一根头发
我们的团队丧失了信心，准备出售公司
17　巅峰对决，创业游戏走向终结
EO处处占上风，真是操蛋的生活
计划GO和EO两个公司的合并
艰难的合并价格谈判
我们的CEO勇敢地交出了公司
与员工和投资人作最后的告别
后记　GO公司结束后的故事
附录一：比尔?盖茨的邮件
附录二：GO公司年表

章节摘录

13 与邪恶帝国微软搏斗　　微软先下手为强　　到了1991年年初的时候，微软已经成了电脑行业的霸主。
这家公司成立于1975年，但在成为国际知名的企业之前，他们在头十年中并没有被任何人看重过。
他们当时之所以不出名，主要是因为在公司以外没有人明白他们的商业策略到底是什么。
大部分公司都会先选定一个市场或是几个相关的市场，在其中建立足够的专业性，然后以优秀的产品和服务来打造稳定的基础。
但微软不同，他们所做的，是在许多不同的市场里出售许多看似毫无关联的软件产品。
而这种杂食性的态度，则是源自一种被描述为选择性机会主义的生存方式。
　　与其去专精某种技术，他们反而在找寻只有弱小竞争对手的潜力市场上成了专家。
他们会在暗中研究这些弱小对手的产品和战略，然后用一种更强大的产品和极具杀伤力的价位来攻击他们。
微软有时候还会故意搞些合作项目或是产品开发，然后乘机了解市场来为自己铺路。
他们就像是企业界里的猎豹：矫健凶悍，动作敏捷，拥有敏锐的洞察力，奸诈而又狡猾，而他们出现的第一个迹象，往往也是在丛林中发出不知名的咝咝声。
　　“我不是很确定是否要继续为笔尖写应用程序，因为我现在更想和微软合作。
”这是我们的一个独立软件开发商在和我讨论笔尖应用程序的市场潜力时所讲的话，“你们的系统真的很不错，但视窗和绝大多数电脑更有兼容性这是毋庸置疑的。
而作为一个开发商来说，面对这些问题，我真的很难熟视无睹。
”　　这时我们发布会的余温逐渐消退了，而微软也虎视眈眈地准备在我们更壮大之前先下手为强。
在过去的几个月里，我们经常听说他们的工程师正在努力不懈地为某个热门的视窗界面开发某种电子笔功能，而且我们在发布会之后的巨大成功，也真的让他们大吃了一惊。
微软后来在一次私下的会议里，聚集了几家主要的软件开发商，他们向这些人透露了自己的计划。
在这些人里，包含了许多曾经公开表示要支持笔尖的公司。
竞赛终于开始了。
　　我说：“视窗或许已经很普遍了，但是他们的电脑上并没有电子笔。
难道你要让客户用鼠标来写字？
那和拿个土豆写字有什么不一样？
”我当时并不是很清楚盖茨那边都干了些什么，但从逻辑上来说，无论他们用来替代鼠标的是什么，应该都属于作弊的手段。
　　那个开发商看起来好像还是不太放心：“是的，但是无论再怎么方便，对用户来说，用视窗的应用程序来修改他们现有的程序，应该还是要比用笔尖重新来过要简单得多。
”　　就好像许多的独立开发商一样，我从他们的声音就可以听出来，他们也需要得到认可。
“你不会只想要再做一个视窗电子表格或文字处理器，那能有什么兴奋感呢？
对你这么有创意的人来说，你所需要的，是一个真正可以让你来发挥创造力的系统。
视窗现在已经是一个人满为患的红海了，而笔尖才是蓝海啊。
”　　……

媒体关注与评论

本书有“完美的作者”，是“迄今最传神的风险创业故事”。
——互联网评论家 方兴东

编辑推荐

1、李开复全程策划，并推荐作序：我最喜欢的硅谷创业故事。
如何选择早期合伙人？
如何获得初期投资？
如何招聘合适的人才并组建团队？
如何在资金紧张时说服风险投资家完成新一轮融资？
如何寻找客户、做市场营销？
如何解决公司组建初期的管理问题？
如何克服技术难关？
如何处理公司与业界巨头如微软、苹果、IBM等的关系？
……创业公司必然会面对的诸多难题在GO公司的创业历程中显得尤为突出。
这是一个小说式的创业教科书，所有的创业难题作者都根据自己经历给出了答案。
2、《IT创业疯魔史》入选美国《商业周刊》十大好书。

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