

<<创业者对话创业者>>

图书基本信息

书名：<<创业者对话创业者>>

13位ISBN编号：9787508620367

10位ISBN编号：7508620364

出版时间：2010-7

出版时间：中信出版社

作者：张向东 著，林郁 摄

页数：274

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>

## <<创业者对话创业者>>

### 前言

自序1. 2009年5月起, 用1年时间, 在3G门户网科技频道, 以创业者的身份, 担任对话主持, 陆续采访了11位未上市、模式独特、市场领先的互联网公司创始人, 每期用时一小时, 通过手机平台, 图文、视频直播给用户。

能在工作间隙, 断断续续坚持做完, 并结集成书, 实属意外。

简单10句作为自序, 此为其一。

2. 更意外的是, 此事得益最大的, 却是自己。

一个人做事, 很容易就聚焦在自己的一亩三分地上, 眼光局狭, 心不旁骛, 而11次对谈, 让我抬头去看另外11个重要的市场, 站在他们的肩膀上, 鼠目有了“尺光”。

3. 创业是孤独的旅行, 谈论本身毫无意义。

创业中的经验和教训、痛苦和畅快, 非亲身感受而其他方式可以理解。

据说此书会被建议归类到“成功”书架, 请你一定相信, 成功是一个乏味、无耻的词, 千万不要以之为创业、做事的目标。

4. 这一代创业者特质鲜明: 承担高压、勤奋努力、有创造力、隐忍、善于学习、自信又谦虚、有公益心……他们是如此地健康明亮。

5. 瞬息万变的世界, 创业者的变化尤其戏剧化。

从访谈开始到书即成, 豆瓣、去哪儿、3G门户网再度融资, 赵嘉敏离开译言网再创东西网……谁又能预测到明天呢?

6. 信息革命给了这样一群人机会, 到今天, 这11家公司的市场估值, 粗略算来可以到数10亿美金, 但这些创始人并不是以财富新贵著称, 而是他们所创造的服务, 真真切切改变现代中国人的生活方式。

7. 11次对话, 是11次应和, 也就多了11个好朋友。

8. 除了王微、杨勃本人的照片外, 本书的照片, 均为林郁摄影。

她从女性、视觉的角度来理解创业者。

应该说, 我很荣幸为她的照片配上文字。

9. 这是我们小团队的小小成果。

现在, 它安静地待在电脑硬盘里, 一个多么微不足道的文件夹, 不会再有新的采访提纲、照片、修改、手记跑进来——“结果”都是生命的风干物, 但, 播种子、发小芽、开出花、长大……的那些过程, 生机勃勃, 回想起来就开心。

10. 在过去的20年中, 中国受到了来自电脑和手机为代表的两次信息浪潮的洗礼, 现在, 中国互联网的渗透率刚刚达到20%。

2010年是21世纪的第二个10年, 因为手机互联网的加入, 中国互联网将以极快的速度, 比电视和自来水更加普及。

身处巨变时代, 我乐于在做一个创造者的同时做一个观察者, 我将继续类似主题的关注和思考。

## <<创业者对话创业者>>

### 内容概要

创业者对话创业者 两年记者，两次创业，张向东以提问者和创业者的双重身份，对话11位中国第二代互联网创业领袖。

最初的创意、第一桶金、商业模式、管理困境.....创业中的种种问题，在这里清晰展露。

第二代互联网领袖创富秘密 11个创始人，解密第二代互联网热潮中的11种商业模式。

手机互联网、电子商务、视频分享、SNS、数字出版.....他们汇集在一起，就是中国互联网的现在和未来。

创业者的性情展示 他们是风云人物，他们是数字新贵，他们是财富英雄，但他们也是孤独的前行者，学习中的管理者，他们也有被忽略的另一面。

## <<创业者对话创业者>>

### 作者简介

张向东，3G门户网联合创始人，任总裁。

1977年生于陕西，1999年毕业于北京大学。  
曾在《新周刊》任职记者两年。

热爱骑行，喜欢拍照、登山、阅读、写作。

与人合著《我手机》。

“东西文库”发起人之一。

计划用10年时间，完成10个不同系列类型的访谈，“创业者对话创业者”为第一个系列。

## <<创业者对话创业者>>

### 书籍目录

序言自序必有的雄心——对话当当网联合总裁李国庆访谈印象自由的动力——对话G门户创始人邓裕强访谈印象 土豆的力量——对话土豆网总裁王微访谈印象左手找到右手——对话豆瓣总裁杨勃访谈印象当暴风袭来的时候——对话暴风影音总裁冯鑫访谈印象谁命名了迅雷——对话迅雷创始人程浩访谈印象一览知小的全球视野——对话去哪儿网创始人庄辰超访谈印象明星符号or创业天才——对话泡泡网CEO李想访谈印象格局和位置——对话盛大文学CEO侯小强访谈印象人脉的秘密——对话饭统网创始人臧力访谈印象谦谦君子几件小事——对话译言网创始人赵嘉敏访谈印象致谢

## <<创业者对话创业者>>

### 章节摘录

张向东：李想的名字很好记，而且也是80后创业者成功的符号。你好象在一些访谈中毫不避讳地提到过，80后创业者这一概念，其实源于你们内部的策划。

李想：对。

张向东：我来回顾一下你以前的提法：当时是在《中国企业家》杂志上面，请到了几个人做了一个80后创业者的专题，后来被人感觉像符号一样广为传颂。

你自己有没有想过，这个事情或许成为自己过去创业当中重要的事情呢？

李想：当时媒体选的都是白手起家的几个人，在特殊时期有特殊的宣传目的。

为什么？

当然我们运气比较好，赶上这一拨。

因为从1999年开始，大学生就业就比较成问题了，所以国家鼓励大家创业带动就业，这是一个国家长远的规划，否则像《中国企业家》，还有CCTV《对话》这种栏目，不可能让这些人上节目，因为上节目的都是大老板们。

当时借助了这么一个契机，就一下子出来了。

出来以后对我们而言更多是正面的帮助，因为我们开始是一个很小的公司，白手起家。

但从2007年开始，我们整个业务，还有吸引人才的能力上，就有了一个大幅度提升，基本从2007年开始我们才上了正轨，之前有点像个人网站一样。

张向东：这个标签你现在有点摘不下来了，你自己反感这个标签吗？

李想：我觉得我自己要把这个事分开就行了。

标签就是标签，标签其实就是一个工具，但你还是你，你该怎么经营怎么经营，该怎么做事就怎么做事，这是两码事。

张向东：你怎么看80后创业者的特点？

跟70后的创业者相比较有一些鲜明的不同吗？

李想：还是有很多不同。

初期阶段的不同会更多一些，到了一定规模之后，大家就越来越趋于相同了。

80年代出生的这些人，一上学就跟电脑、互联网接触，获得了广泛信息。

他有一个好处，上来先把事做好，不用考虑各种各样的政府关系或各种各样的其他外界因素，我就是心想着把这个事做好，拉动足够多人做事。

慢慢经营扩大后，就跟60后、70后的企业家一样，依然要涉及政府关系等。

所以说，他们（80后）比之前的人有一个更加开放、公平的起点。

张向东：作为80后创业者的代表，李想没有读大学，起码在现代正统观念来看，不是一个正常的就业、创业的路径。

你当时出来创业，是出于对教育的强烈不满，还是你那时候觉得有创业的机会，必须出来做，怕时机过去了就后悔了。

李想：怎么说呢，我觉得现在我们的教育确实面临一些问题。

作为年轻人，尤其是我们获得的信息那么多，我们一定要尽早知道自己活着的价值和目的是什么，我活在世上的目的和价值是什么。

张向东：你18岁就思考这个问题了吗？

李想：我上完初中就思考了。

高一到现在做的事都是一样的，都在一个轨道上做事情。

张向东：怎么说呢？

李想：我上高中以后，发现自己成绩不是特别好，尤其是像数学、化学，我拼命学也学不好，我自己好象缺那根弦，我也想不明白有了计算机以后，复杂的数学对我有什么用。

另外我也觉得我有很大的价值，那时候大家流行组装电脑，但是组装电脑很容易在经销商那里就被坑了，坑你四五千。

我就自己组装，也帮朋友组装，后来周围的人都找我帮他们组装电脑，我就收钱，通过我帮他们组装

## <<创业者对话创业者>>

的电脑，他们也觉得合适，而且只是赚他们几百块钱，在这个过程中我自己的能力也有提升。那时候觉得自己有价值，可以靠这些知识帮助别人，同时自己也有收益，所以这个事很有意思，大家不会觉得这只是学习一般的学生，而是觉得在电脑这块是出类拔萃的。

后来我觉得只帮他们装电脑还不够，我就开始写文章，给杂志、报纸投稿，告诉大家怎么选配件。

张向东：那时候就发现实现自己的价值，不需要通过这样正常的教育轨道走下去？

李想：可以这么说。

我就是帮助这些人用好电脑，后来包括手机，再往后汽车也是这样，因为大家不是这方面的专家，而这方面的专家又没有很好的方法帮助这些人去消费，所以我比专家更懂消费者，我比消费者更像专家，借助这么一个点帮助大家。

我高二的时候大概每个月收入有2000块，就是写稿的稿费，之后也会放一些广告，一个月会有1万块钱的收入，那是高二。

到高考之前我已经赚了10多万了，后来我就想拿这些钱做这个事。

张向东：你做出决定不去高考，当时就没有参加高考？

李想：没有参加高考。

张向东：天啊，你父母真是开明。

李想：我父母相对而言比较开明。

张向东：你父母也是大学毕业？

李想：是的。

我父母和周围同学的父母相比，可能最大的区别就是他们上过大学，知道大学是怎么回事儿，一般80后的孩子家长可能很多都没有上过大学，所以希望孩子也上大学。

张向东：我记得你从石家庄搬来北京创立泡泡网的时候，那个时候也就20岁吧。

现在你对自己的规划，就像你刚才说的，你虽然做的事情就是你高一时想清楚的事情，但是发展步骤是不是如你所想？

李想：我当时没有想过怎么发展，就是想把眼前的事做得比别人好，就这么一个目标。

从表面上看大家都是一步一步过来的，其实里面有好多细节。

高三的时候大家都做个人网站，当时做个人网站的很多，尤其是跟我做相同类型的，大家都是睡醒觉有时间就更新，没时间就不更新。

那时候我们上网很贵，大家一般都是早上上网，1块钱一小时。

其他时间是6块钱一小时。

为什么大家喜欢早上上网呢？

因为早上速度快。

一般这些人都是6点到7点之间上，我就5点起来更新内容，把这些人留住。

其他人就是想更新就更新，随心所欲。

张向东：你那时候的创业心态如何？

有没有想过最后要做多大的事业？

有目标吗？

李想：创业不要想着一下子要做成多大多大的企业，我觉得这事儿不是特别现实。

因为要想做成一个百度、腾讯，坦白讲，这里边最重要的除了人以外，还有就是时机。

我觉得天时地利人和，唯独天时是不具备可创造性的。

张向东：地利是可以搬地方，从石家庄搬到北京。

李想：对。

所以说你要想做一些有价值的事情，希望未来不断地成长，你可以忘记这些时机的事情，你只要不断地努力，为大家创造更大的价值，就一定会变成一个不错的公司。

尤其是对于年轻的创业者，我觉得还是以兴趣为起点。

张向东：创业不分时机和身份。

李想：对。

我们没有一个厅局级的爸爸，或者有几亿身价的爸爸，这个我们也比不了，所以我们要以自己的兴趣

## <<创业者对话创业者>>

为出发点。

能有一个很好的三流模式的生意也不错。

张向东：之后到北京，是不是觉得这个模式有可能会成为一个大公司才下这个决心？

李想：当时没有想注册公司。

在北京也没想过注册公司，但是没有办法开发票，比如广告费、服务费等都要开发票的，所以才注册公司的。

为什么来北京呢？

是因为在石家庄活不下去了。

那个时候没有人傻乎乎投过去的那种广告了，没有广告了，就必须要拉客户。

电脑配件的品牌都在北京、深圳和广州这样的城市。

所以我们就一定要来北京，不来北京就饿死了。

张向东：来北京的时候是单枪匹马吗？

李想：来北京找了一个做销售的，一起做起来了。

来北京的时候更惨了，因为在石家庄比较好租房子，我有一个朋友是科技大学的，科技大学有创业园，不需要太多钱就进去了，好多时候可以免房租。

在北京一开始先租的民居，有了一些收入，但是很少，就想租写字楼，因为客户来了好谈事，不是看你一帮人住在家里乱七八糟的。

那时候就一个一个找，太平洋、硅谷电脑城的房租也比较贵，当时和硅谷电脑城都谈好了，我们以为租这个跟租普通房子一样，结果人家是要先交6个月房租还要押一个月的。

结果钱不够，还借了不少。

张向东：那时候你不是有一些收入了吗？

李想：但是花出去的更多。

张向东：不客气地讲，泡泡网从模式上讲，不见得是以互联网技术带来巨大优势的公司，我觉得它是一个很实际的，比如说通过一些内容、服务去开始一点一点赚钱的形式。

有次咱俩吃饭的时候还聊过，我印象特深，说有一流的生意、二流的生意和三流的生意之分。

李想：我们是三流的生意。

张向东：你和其他互联网创业公司不一样，不是在开始的时候设想有一个创新模式，然后吸引风险投资，再找商业模式实现赢利。

李想：我本身是以自己兴趣为出发点才做的，开始就是赚钱的。

后来发现这个模式确实是一个三流模式。

我觉得一流的生意是腾讯、百度，这些是有平台价值的；二流的就是是一些门户，有影响力价值的；三流的就是垂直领域的。

坦白说，如果能有一个很好的三流模式的生意，好好赚钱也不错。

张向东：泡泡网当时的情况是什么样的，又是怎么赚钱呢？

李想：出发点很简单，帮助用户选择和购买好产品，包括未来用好这些产品，所以模式就是能帮用户创造价值。

上我们的网站都是消费者，跟门户网站的客户还不一样，纯粹的消费者，不买东西不来我们这里，因为我们这里看不到章子怡或者社会新闻。

来我们这里的用户有非常强的消费能力，对经销商、厂家都是很有吸引力的，所以收入就有两方面，一个就是品牌广告，一个就是像淘宝一样卖东西，其实我们比淘宝做得早，我们做的客户更多是实体的客户。

张向东：相当于是专业客户。

李想：他们在网上有一个定向的平台来向用户卖东西。

张向东：你们也有延伸到电子商务？

李想：当然有了。

我觉得电子商务有很大的市场，做到淘宝可能会相当难。

我认为中国的电子商务一定会超过美国，因为中国地理非常复杂，过去的竞销模式是一层一层代理，



## <<创业者对话创业者>>

到最后的时候利润全部被中间商给赚了，有了电子商务之后，中间少一层，利润就多一层。

利润有两种，一个是自己获得，一种是让利给消费者。

我们会一部分自己收益，一部分让利给消费者。

还有，中国有巨大的劳动力解决物流问题，在美国没有这么便宜。

所以我觉得这是一个很好的载体。

我看到很多靠电子商务赚钱的，比如说化妆品，一套化妆品可能有四五百花在中环节了，但是我这个化妆品只赚10块，我70块卖给消费者了，当然消费者愿意从你这儿买了。

还有我们衣服、鞋也是一样，因为在商场好多钱要花在那里，但是通过这个，少了中间环节，一年也可以赚几百万。

因为中间环节太多了。

我觉得电子商务对我们来说是一个非常好的创业契机，选一个自己熟悉的领域，很多卖鞋的，就是过去很喜欢运动鞋；或者是打篮球的，喜欢收集鞋的，他自己就开一个淘宝店做这个生意，也是卖得很好。

最现实的就是利益分享，大家一起分享。

张向东：有用户问，你做网站的时候懂多少技术，还是说找其他人帮你搞技术？

李想：坦白讲，我不懂技术。

张向东：网页呢？

自己写的吗？

李想：网页不需要技术啊，这个我也能做。

复杂点的就不行了，所以我的第一个合作伙伴就是做技术的，就是现在我们的CTO。

张向东：合作伙伴很重要。

你的第一个合作伙伴给你带来技术。

你是怎么选择的？

你知道我的合作伙伴很现成，都是同学，拉过来就做了。

李想：我找合作伙伴目的性很强。

我自己就是我刚才说的，我比专家更像消费者，比消费者更像专家。

所以我会了解消费者的需求，看怎么帮助他们选择产品、用好产品。

但我也会有一些缺失。

按照第一阶段来说，把网站建好，第一个肯定是要技术，所以第一个合作伙伴就是做技术的。

第二个要会赚钱，我们俩都不会这个，所以第二个合作伙伴是做销售的。

再往后我们需要一个结构性的变革，最开始我们就是纯粹媒体，我们需要大量的搜索等的架构，所以第三个合作伙伴就是做这种架构的。

后来我们发现我们流量不小，但是我们知名度不够，于是我们就有了做市场的，也有了80后的做宣传

。之后我们拿了天使投资人的投资，后来人家发现我们的财务管理是很中关村的做法，我们需要一个专业的财务，所以后来加入的合作伙伴就是专门做财务的。

再往后还有一个很关键的人是专门做管理的，就是真真正正在做管理的，而且在很多大型企业工作过的。

张向东：你是用什么理由说服那些你所缺乏的人才，让他心甘情愿地跟你做这个事情？

李想：最现实的就是利益分享，大家一起分享。

## <<创业者对话创业者>>

### 媒体关注与评论

中国的经济转型需要无数的创业者，它是这个世界最激动人心的事业。

——田溯宁 中国宽带产业基金董事长创业者们走的都是前人没有走过的路。

所以，同行者间的交流、分享、鼓励、乃至警醒，尤其弥足珍贵；所以，《创业者对话创业者》值得每一个正在创业或着有心创业的人一读，最好再读。

——熊晓鸽 IDG亚洲区总裁创业不是闭门造车，除了“ Learning by doing ”，榜样的力量也很重要。而向东对话的创业者，大都是是IT行业新一代本土创业者的代表。

相信每位读者都能从他们曲折的创业故事中吸收到不同的营养。

——李开复 创新工场董事长兼首席执行官创业者最理解创业者。

创业精神最需要创业者来传播。

在向东的这本书中，我看到了新一代创业者不同于前辈的勇气和创造力。

值得每一个创业者学习。

——牛文文 《创业家》杂志社社长

## <<创业者对话创业者>>

### 编辑推荐

《创业者对话创业者》编辑推荐：在网络化的推动下世界经济迅速发展过程中，新一代网络精英代表着中国的形象，怀揣原创精神，在互联网世界中书写着不一样的创富人生。他们就是当下的力量，自由驰骋，挥洒激情。创意是他们的一种生活方式，用网络改变生活是他们不断实验的初衷。他们就是网络世界的“节点”，编织着虚拟世界的缤纷纷呈。所幸的是，我们有张向东这位“线人”，他把这些貌似无联系的“节点”串连起来，让我们有机会见证勇气、正直、睿智和火热的创业激情。

<<创业者对话创业者>>

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>