

<<给你一个亿-你能干什么？>>

图书基本信息

书名：<<给你一个亿-你能干什么？>>

13位ISBN编号：9787511318862

10位ISBN编号：751131886X

出版时间：2012-4

出版时间：中国华侨

作者：查立

页数：336

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>

<<给你一个亿-你能干什么？>>

前言

感谢众多读者的给力支持，这本书问世之后，数度加印，还在台湾出版了繁体字版，后来书商又盛情建议再出修订本。

我在意大利西北面一个渔村的百年老客栈里完成了本书再版的修订工作，一宿狂风暴雨，清晨，我打开落地百叶窗走出阳台，只见海面上惊涛拍岸，卷起了千堆雪……泡上早晨第一杯浓咖啡，透过冉冉的热雾，突然看见门缝里塞进来当地的早报，首页居然是乔布斯去世的消息！

对于千千万万为创业而正在折腾的人们，乔布斯无疑是一种震撼，几乎所有常规意义上不可能的可能，都在他身上宿命般地汇聚了：常规说：创业需要资本，没钱咋创业？

但乔布斯风风火火地白手起家；常规说：创业需要经验，不在大公司干几年咋能创业？

但乔布斯非但没有大公司工作经验，连大学也只读了六个月，居然创出了天下大业；常规说：创

业当老板自己掌握命运，但乔布斯却从自己创办的公司里被赶出门去；常规说：创业要寻找鲜有

人烟的蓝海，但乔布斯的iPod、iPhone、iTunes都诞生在不知道被多少前人鼓捣过的红海里；常规

说：创新要去倾听顾客的需求，但乔布斯向你证明顾客都是傻瓜，需要你去引领他们！

哦，这世界上所有精彩，几乎都是因为有人不信命，拼命折腾，几乎人类所有的进步都是因为有人站起来向常规反问：为什么不呢？

苹果的咒语就是：Think different！

其实苹果的璀璨并非奇迹，而是别人的产品太烂，其实创业就是放任让你把想法和个性表露到极致，只是别人把它想得太难太遥远太高不可攀，其实创新不是要你去充当果粉，而是逼迫你去绊倒苹果，成为更高的一棵树。

乔布斯终于离开了我们，这世界因为他而变得更好，因为有了他，我相信你会做得更精彩。

好，现在问你：给你一个亿，你能干什么？

2011. 10. 05. Cinque Terre, Italy

<<给你一个亿-你能干什么？>>

内容概要

一个亿……给你一个亿？

！

创业的本质是改变自己，也改变世界。

谁说只有开公司才是创业？

人生就是一场创业！

想法是用来实践的！

去创业、去试错、去成功！

唯有行动，才有答案！

如何验证创意的可行性？

第一桶金在哪里？

成功与失败之间有什么规律和联系？

什么样的人该怎么用？

怎么找钱？

怎么搞定投资人？

公司做大之后怎么走？

……

从VC角度看创业，从创业角度看风投。

创业者出身的天使投资人查立，深度探讨创业与投资的“十万个为什么”。

作者简介

查立

最早见证Google创立和成长全过程的天使投资人

创业玩真格打巷战出身的创业投资基金创始合伙人

乾龙创业投资基金创始合伙人，起点创业投资基金创始合伙人，多次成功创业而蜕变成的VC和天使投资人，坚定的Win-Win行动派。

早年留学英国，获英国伦敦大学艺术学硕士学位。

先后在英国与美国工作、创业多年，曾组建过中国最早的搜索引擎、在线学习、在线音乐和手机游戏等公司。

长期关注无线互联网、新媒体（TMT）、健康服务及环保科技等领域的早期项目。

<<给你一个亿-你能干什么？>>

书籍目录

望-创业的天空

与Google轻轻地擦肩而过

给你一个亿，你能干什么？

闻-蚂蚁绊倒大象

创业的Idea是怎样产生的？

创业中的“第一次”

创业就是为“名”为利

有这样一位“卑微的”创业者

创业者，VC究竟看中了你什么？

CEO的一声叹息

识人、用人、激人、留人、斩人

创业者的“自”修炼

美国涂鸦：以小博大更精彩

CEO的财务自修课

创业者的鞭刑

第二次的创业者

红色侠客行

创业野战生存手册

创业的十万个为什么

创业者心理素质测验

“乔布斯”和“巧不死”

问-和资本谈恋爱

融资=“死亡行军”

在“死亡谷”蹦极

VC的X档案

商业计划书的21条军规

如何估值你的第一个女朋友？

《泰坦尼克号》是怎样炼成的

VC是美女？

VC是野兽？

融资秘籍：死亡行军到延安

尽职调查：VC的“马奇诺防线”

一份原汁原味的Termsheet

创业十诫

我是如何想、看、投项目的

狼来了！

小苹果变成了大苹果！

魔鬼与天使

创业公司的“股份拼图”

<<给你一个亿-你能干什么？>>

话说期权：财散人聚的智慧

忽悠VC的10大招术

猫对老鼠的心灵拷问

米老鼠的冰火两重天

切-你拿什么改变世界

山寨是什么

奥巴马和李宇春

在时空尽头的11分钟

右脑让世界更精彩

创新是一次孤独的旅程

小姑娘、大姑娘，绝代佳人千千万

在那互联网到不了的地方

午夜23点59分

你拿什么去改变世界？

山，是不动的

结语：创业者的墓志铭

感恩与致谢

<<给你一个亿-你能干什么？>>

章节摘录

创业的Idea是怎样产生的？

创业，在很多人的想象中，就是两个小伙子在车库里，或者在学生寝室里，侃出了一个Idea，然后找到一个投资人，经过几句话讲解，投资人拍手叫绝，10分钟内当场拍板，砸下2000万美金。然后两个小伙子招兵买马加班加点，推出产品和服务，结果一炮打红，于是公司迅速上市，股价直冲云霄。

这两个小伙子也一夜之间成为百万富翁、千万富翁、亿万富翁……这样的事情在现实生活中其实是极少发生的，要是人人创业都有这样的运气，《创业家》、《创业邦》杂志上写得再好的故事都没有人会去读了。

创业难，困难的第一步是创业的Idea。

拍拍脑袋想出来的Idea根本不值钱，能经得起推敲的Idea是百里挑一的。

好的创业的Idea到底是怎么产生的？

这个神秘的过程其实不全在脑子里。

从来没有一个高明的Idea是在大脑里十全十美地生成，拿出来就能开花结果的。

创业的Idea就像十月怀胎，在动脑苦思冥想和动手大胆实践的交织运动中，Idea才能像个胎儿一样发育成长。

可悲的是，创业者们大多没有产妇的福气，没有补品、没人关爱。

创业是艰苦的，尤其是初创业的一两年当中，少不了风风雨雨、坎坷坎坎，所以创业的Idea不孕、胎死腹中、流产、怪胎、死婴现象比比皆是。

一个Idea能几经周折顺利诞生是件十分值得庆幸的事情。

创业的魅力也许就在于这个神秘的Idea产生和发展的过程。

Idea是创业成功中最困难、最关键、最没规律可循的一个环节。

为了一个好的Idea，创业者们需要熬尽灯油、绞尽脑汁、费尽心机、累死累活……孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。

”解释一下孟夫子的意思：草根创业，是老天赋予我们创业者的大任，做这件事，首先要有实实在在的Idea，必须让创业者伤透脑筋，还要付诸行动，使他们累得要死，甚至不给他们钱，要让他们饿肚皮，连饭都吃不上，不让他们一帆风顺。

以这样的方法来锤炼他们的Idea、坚定他们的性格，才能增加他们创业成功的可能。

以下是一些帮助创业者启发Idea的思路和角度，以供参考。

1.从自己熟悉的地方入手 获得一个好的创业Idea，最缺的肯定不是“钱”，也不一定是“激情”，很难说是不是“坚持”，最重要的通常是“知识”。

注意：这里不是指书本里的知识，而是在工作或生活中积累的知识。

没有切身经历过的知识，很难产生实实在在的创业Idea。

举例来说，蓝色大山IBM的创始人Herman Hollerith（赫尔曼·霍尔瑞斯）最初创业做“运算打卡机”1，要是他没有学过数学，没有在国家统计局工作过，没有在那里整天忙忙碌碌计算统计数据，累得要死，他哪里会想得到发明“运算打卡机”来提高统计工作的效益？

Herman Hollerith何尝不可以去卖汉堡包、卖炸鸡翅、卖咖啡呢？

不过Herman Hollerith做的汉堡、炸的鸡翅、煮的意大利浓咖啡，有可能会做得比他的“打卡机”更加出色、更精彩吗？

大导演乔治·卢卡斯创立世界顶级电影效果制作公司“工业光魔”，第一件事情是满足自己的需要，因为世界上没有一家现成的制作公司能够完成他在《星球大战》里的高难度动作，那咋办？

只有自己动手、自己创业呗2。

Apple是怎么来的？

据说是乔布斯自己特别喜欢吃一种叫“麦金塔”的苹果。

<<给你一个亿-你能干什么？>>

只有你身边熟悉的事情，才能和你发生实实在在的有机联系，才能让你有第一手的直觉和判断，才能使你有自信去发现和解决问题。

所以，创业的Idea，最好是从自己所学、所接触、所熟悉的周围事物中来，自然产生，自己热爱。

2.Think Small（从小处想）也许你在MBA教材上读到过办企业要“Think Big”，没错，但是现实是，创业公司没有条件去做太大的事情。

所以，必须从小事情上入手，从“小”开始，Think Small并非胸无大志，世界上轰轰烈烈的大事情，未必不是从些莫名其妙的小事开始的。

当你在街头夜市看到一个老弟开着辆破摩托车在角落里卖凉鞋、皮包、T恤衫时，会不会相信当年沃尔玛就是这样开始的？

你中午叫盒饭时见到送饭的小伙子满头大汗，会不会相信有一天他会去创业开快餐连锁店超过麦当劳？

你又蹦又跳玩你的Wii游戏棒时，会不会想到任天堂曾经是一家印制扑克牌的小作坊？

你在百脑汇里开个小摊、从东莞进大大小小各种各样的MP3播放器，会不会相信其中有一款白色的，有一天变成了风靡世界的iPod？

再大的事业也是从小做起的，也有它的开头。

小的事情容易把握，如果你能在小事情中理出清晰的脉络，挖出其中闪光的地方，把它做得有声有色，那你根本不用担心能否把它做大，做大只是个放大过程的时间问题，是乘法里面的系数。

3.用减法，还是用加法？

人有“贪婪”的潜意识，总觉得拥有得越多越好；人常常有误解，以为产品越多赚钱也越多。

所以当某人做了一个搜索网站，做着做着心里就痒痒想把免费邮箱加上去，加上了邮箱又想再加新闻，加了新闻又想到财经，加了财经就想加IM即时通讯，还有视频、空间、博客、相册、家园、社区、共享、下载、游戏……于是他就做出了一个Portal，一个门户，一个四不像，什么都是又什么都不是。

这个过程何尝不可以倒过来？

比如拿过来一个门户网站，操起菜刀把它的游戏砍了、视频砍了、新闻砍了、邮箱砍了……最后只剩下一个搜索，然后只做搜索，把搜索做好、做透。

创业者常常会有孤独感、失落感、幻灭感，寒风凌厉，独上高楼，用加法，似乎会感觉暖和一些、安全一些。

其实不然，那只是虚幻的感觉而已；创业者更应该甘受寂寞，咬紧牙关不动摇，孤注一掷，专注、专注、专注！

Google和Yahoo，开始的时候都做搜索，现在呢？

Google甘受寂寞只做搜索反倒越活越靓，Yahoo什么都做，变成个四不像的所谓门户；Google像是清炖燕窝，Yahoo是个大杂烩……心虚、自信不足的人常常会耐不住寂寞，心里痒痒老想去做“门户网站”。

兄弟，横下一条心吧，决一死战，静心专注在一件事情中，将它做到极致！

4.向左向右看，向上向下看 当你站在高山之巅时，左看是山右看也是山，横看是山竖看也还是山，山连着山，山外有山……但千万注意，不要这山望着那山高，你看到的是橘子、苹果、葡萄、鸭梨，哪个更好？

其实，它们之间没有可比性。

换句话说，创业做“高科技”还是做“传统行业”，建“网站”还是开“小店”，无所谓哪个更好哪个不好。

草根创业，行行出状元，都有可能赚大钱。

创业者更应该学会垂直向上向下看，上面是行业老大、市场寡头，下面是产业下游、供应商、战略伙伴。

换句话说，垂直比较，更能看出Idea的差别，看出各自的高明之处。

星巴克和两岸咖啡都是咖啡厅，味道大不一样；Facebook和新浪微博都是SNS网站，体验、用户群、

<<给你一个亿-你能干什么？>>

功能各有所长。

千万不要一拍脑袋想到一个Idea就以为这下搞定了、全有了。

创业者要保持开放的思维习惯，每天无时无刻不在寻找新的、好的Idea。

创业者的脑袋应该是一个Idea的储蓄箱，当储存了很多Idea的时候，就有选择的机会，可以一眼就看出哪个Idea更好，而不会在一棵树上吊死。

也可以让不同的Idea互相碰撞，它们很可能又组合产生了新的Idea……从不同的方面、不同的角度，多看多比较，创业者就能锻炼出火眼金睛，看出市场中的发展缝隙，在竞争中居于不败之地。

。

5.是骡子是马，牵出来遛遛，公投！

“哈哈，我想到一个绝妙的Idea，但是保密，绝对不能告诉你！

” 好吧好吧，把你的Idea锁在保险箱里，再挖地三尺埋起来吧。

10年以后，即使你的Idea不发霉不长虫子，恐怕也早已过时了，等到那时候再拿出来，连自己都会感到丢面子。

Idea是需要反馈、推敲、推翻重来、反反复复锤炼的，不然它无法面对竞争的市场，成为不了受消费者青睐的产品。

偷Idea也没那么简单容易，要把一个Idea偷去做成一番事业，不知需要花多少钱多少心血，冒多大风险。

。

大部分人都懒得干这种没保障的事情。

更多情况是，你本来自以为自己的Idea有多灵光，可是一讲出来，别人却大加嘲讽，人人都觉得自己比你聪明，他们好的Idea比你多得是，根本犯不着来偷你的。

真正的Idea被人偷、被人山寨的时候，是在它实现了销售之后，是当别人看到了你的Idea给你带来滚滚财源的时候。

换句话说，真正的竞争出现在你的Idea得到市场的证明、产生了市场的冲击波以后，那时候别人才会眼红，才会引来一批“山寨大盗”。

不过，别人偷去了你的Idea又会怎么样呢？

他们一定会后来者居上最后把你给活吞了？

iPod刚上市的时候，“大盗们”有谁看得起这个小玩意儿？

还不是等到它大红大紫的时候才目瞪口呆、恍然大悟，连比尔·盖茨都来拷贝炮制iPod的山寨机，结果呢？

这个世界上有的是人才，老实说，Idea要多少有多少，别以为你的Idea会是多么独特、绝无仅有。独自一人能想出个十全十美的Idea，除非你是牛顿、贝尔、爱因斯坦。

即使你的Idea和别人撞车，也没有什么大不了的，别怕人家叫你“山寨机”，你可以把人家当成“假想敌”，要想方设法（又是需要Idea的活计）把“假想敌”干掉，再给他们让个座，请他们跟在你屁股后面造“山寨机”。

6.能不能赚钱 创业就是要去赚钱。

创业成功的衡量标准就是赚钱的多少，至少，这是目前世界公认的标准。

检验一个Idea的唯一标准：要么赚钱，要么不赚钱。

锤炼创业的Idea像是打巷战，得玩真格的，不是MBA做练习题，所以必须把Idea放在“实战”的环境里，时刻把Idea和“钱”联系在一起，逼迫你的Idea替你赚回钱来。

Idea可以在脑子里想、在酒吧里侃，这花不了几个钱，可是一旦付诸实施，那是有成本的啊，多少创业小公司，就是因为没有把一个Idea想透就大张旗鼓地去鼓捣，最后因为不成熟的Idea把整个公司给拖垮。

创业者要学会替Idea算命，算出它到底能不能赚钱、到底能赚多少钱。

算命技巧中最重要的一招就是“财务预测”，每一个创业者都应该掌握如何做简单的、底线式的财务预测。

判断一个Idea赚钱的可能及多少，最好用“自下而上”的方法：精确计算出产品的单价、单个产品的成本，毛利、净利润的比例，然后测算什么时候能卖掉第一个产品、什么时候公司能运

<<给你一个亿-你能干什么？>>

营打平；用加减法，不要用乘法，客户一个一个地加上去，销售一分一分地加出来。

记住：以月为单位来算，用底线来算你第一年、第二年、第三年的销售增长、利润增长……要有自信心，但也要诚实，让假设基于现实，而非空想。

尤其是不要假设如果你能搞进来一大笔VC的钱，你公司的销售数字就会上去。

创业者算命学的核心是要算出：如果没有额外的投资，你的Idea是否肯定能够成立、绝对成功。

当然，也有不少人习惯用“自上而下”的方法，以“年”而不是以“月”为单位，用乘法，甚至高等代数。

第一年的目标是占领15%的市场份额，设定每年翻一番（这样比较容易，Excel一拉就出来了），第二年30%，第三年45%，第四年60%……你接近垄断！

拜托了，创业者弟兄们，无论如何花些时间用“自下而上”的方法来仔细验算一下你的Idea吧，到时候你把“自下而上”和“自上而下”的计算结果对比一下，相信你会看出一身冷汗，二者之间相差的距离可能有十万八千里。

赚不赚钱是Idea的试金石，当你真的花时间仔细测算以后会发现，一大批貌似会赚大钱的Idea，实际上是一个个亏钱的陷阱。

魔鬼总是隐藏在细节之中，需要你通过用心计算去把它揪出来。

7.Idea是有性格的 坚持——尽管大家都说你的Idea不行，如果你自认为正确，千万别放弃，坚持去发展、验证你的Idea，坚持到最后证明别人都是错的。

不怕犯错误——世界上没有“十全十美”的Idea。

Idea需要不断修正、不断改进，所以，Idea1.0、Idea2.0、Idea3.0……2.0版一定比1.0版完美，3.0版一定比2.0版更完美。

诚则灵——Idea的产生和发展常常是“非理性的”，它并不遵守逻辑按部就班，需要没想透就发了疯似的去干，撞了南墙以后再动脑筋修正，想得再好也不一定对，成功的Idea常常是因为你有勇气、有热情，用胆量给撞上了。

8.好的Idea超越时代，也要恰好时机 再引用一下亨利·福特的一句名言：“如果问从来没有见到过汽车的顾客他们想要什么，他们肯定会说‘我要一匹跑得更快的马’。

”创业者的Idea是要超越时代、引领大众的。

换句话说，创业者的Idea里必须有别人还没有看到的机会、别人还没有认可的价值…… 但是，一个好的Idea要实现商业成功，时机也至关重要。

10年前就有人做过视频，结果头破血流；10年前就有人开发WAP——也就是今天的移动互联网，结果血本无归……时间太难掌控了，因为时间在上帝的手里。

创业的Idea太美妙了、太神奇了。

创业的Idea在本质上是草根，是根子长在大脑里的草。

它的魅力所在，是一个小小的Idea可以创造财富、改变人生、改变世界。

……

<<给你一个亿-你能干什么？>>

媒体关注与评论

我和查立认识十几年了，当时他是个狂热的创业者。

<<给你一个亿-你能干什么？>>

编辑推荐

1. 薛蛮子、柳传志、薛村禾、李开复、雷军、周鸿祎、沈南鹏、袁岳、王利芬、潘晓峰、杨镭、古永锵……十六位投资人和创业家诚恳推荐，软银中国薛村禾倾情作序。
 2. 这里有充满热血、跌宕起伏的真实创业故事，有亲身体会过的成功与失败，有对创业与投资的深刻领悟，有对创新与光明的呼唤，有天使投资人热切真诚的期盼与祝福。
 3. 它读来轻松有趣，充满创业与投资经验与人生阅历养出来的智慧，随处可见精彩的真知灼见。带着你的疑问去看，你会发现它超越所有的教条式表达，让你在阅读中畅快思考，不知不觉懂得创业的N多个“为什么”。
- 海报：

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>