

第2讲：创业思维与企业家精神

黄婕

2025年3月14日

<https://chezvivian.github.io/class>

本节内容

1. 创业思维的本质



2 创业思维的两种逻辑模式

3 企业家精神的核心要素



4 培养创业思维的方法

5 小组活动： 创业思维的培养计划



1. 创业思维的本质



创业 Entrepreneurship

不拘泥于当前资源条件的限制下对机会的追寻，将不同的资源组合以利用和开发机会并创造价值的过程。



什么是企业家和创业者？

企业家 (Entrepreneur)

- 从法语中借来的，其原意是指“冒险事业的经营者或组织者”。
- 企业家是从事组织、管理并承担经营风险的人。

创业者

- 开始创立自己事业（企业）的个人或团队。

发明 vs 创新 vs 创业

发明是
创造新
的事物



创新是
商业化的
过程

创业比创新更加明确地强调
顾客导向，强调创造价值和
财富

发明(Invention)

创新(Innovation)

创业(Entrepreneurship)

载体

个体

组织

价值

潜在、长期、小范围

显性、短期、大范围

手段

大量的研发活动、市场细分等

顾客需求的深刻理解、大创意、价值创新

导向

资源导向、技术导向

机会导向、顾客导向

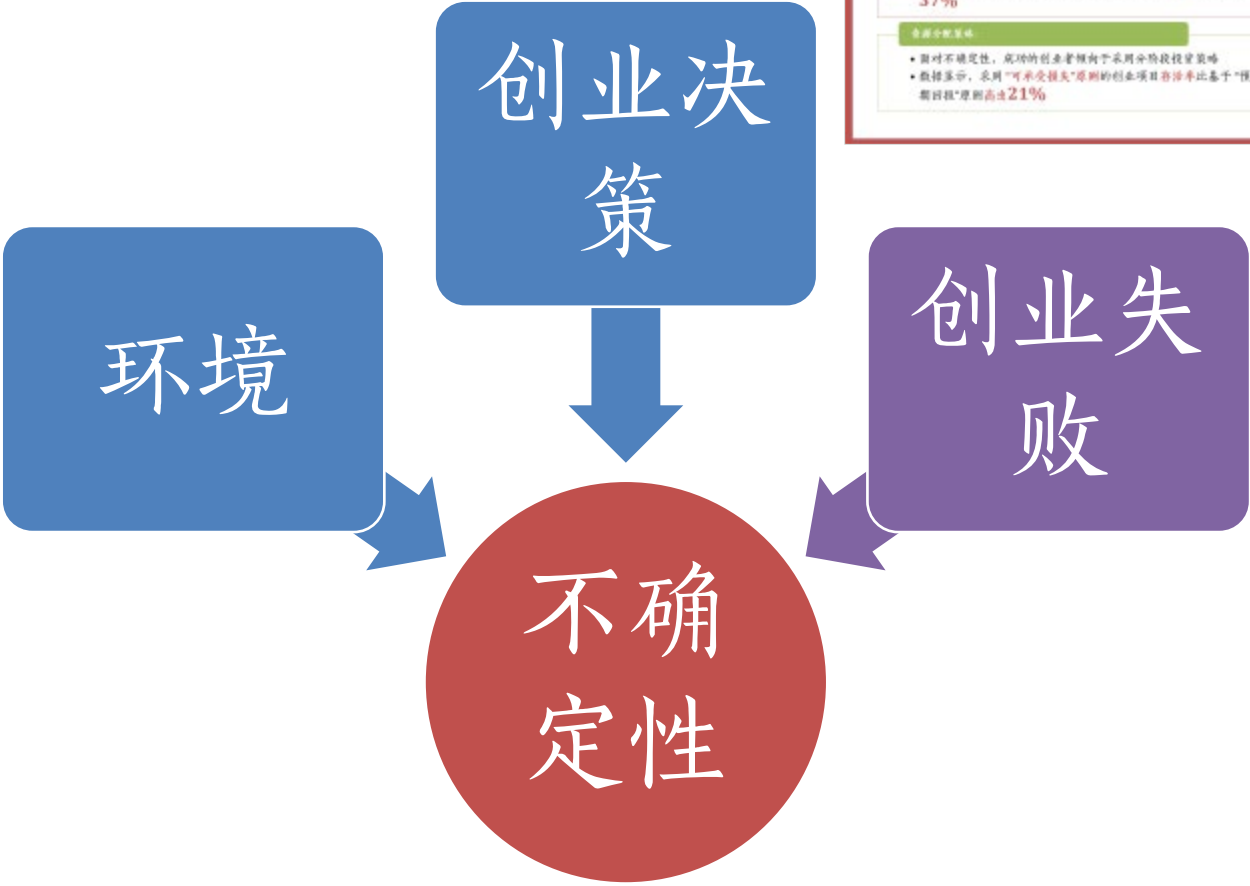
什么是创业思维?

创业思维是指如何利用不确定环境
创造商机的思考方式

在高度不确定性环境中，通过
行动不断发现有关未来的现实



不确定性的来源和结果



决策环境的不确定性

市场不确定性：

- 新产品或服务的市场接受度难以准确预测
- 客户需求和偏好可能快速变化
- 潜在竞争对手的反应难以预测

技术不确定性：

- 技术发展路径不明确
- 创新的采用率和扩散速度难以预测
- 技术投资的回报周期不确定

资源不确定性：

- 获取关键资源(如资金、人才)的难度变化大
- 资源价格波动
- 资源配置的最优方案难以确定

政策和法规不确定性：

- 政策环境可能突然变化
- 新兴行业的监管框架尚未建立
- 跨国经营面临复杂多变的法规环境



不确定性对创业决策的影响

传统计划方法的局限：

- 在高度不确定的环境中，基于预测的详细规划有效性大幅降低
- 研究显示，创业计划的实际执行与初始计划的**偏差**平均达到**37%**

资源分配策略：

- 面对不确定性，成功的创业者倾向于采用分阶段投资策略
- 数据显示，采用“**可承受损失**”原则的创业项目**存活率**比基于“预期回报”原则**高出21%**

不确定性对创业失败的影响

全球创业监测(GEM)数据：

- 根据最新的GEM 2023/2024全球报告，近一半的创业者表示对失败的恐惧正在上升
- 2023年全球早期创业活动(TEA)平均率为16.3%，但创业成功率要低得多
- 报告显示，高收入经济体中平均51%的创业者在创业前期因不确定性而停止活动

CB Insights创业失败研究：

- CB Insights分析了242家失败创业公司的案例，发现前三大失败原因都与不确定性相关：
 - 42%：市场需求不足（市场不确定性）
 - 29%：资金耗尽（资源不确定性）
 - 23%：团队不合适（团队不确定性）
- 17%的创业公司承认缺乏可行的商业模式，表明在高度不确定环境中难以预测商业结果

创业思维的特征

颠覆性、创造性和面对混乱状况的能力

在模糊性和快速变化的环境中做出决策

将不确定性视为机会而非威胁

创业思维的重要性

对新机会的识别、评估和捕捉能力是创业精神的根本

在不确定性环境中，传统的计划方法效果有限

创业者需要通过行动学习不断调整方向



Canva创业案例：在不确定性中前行

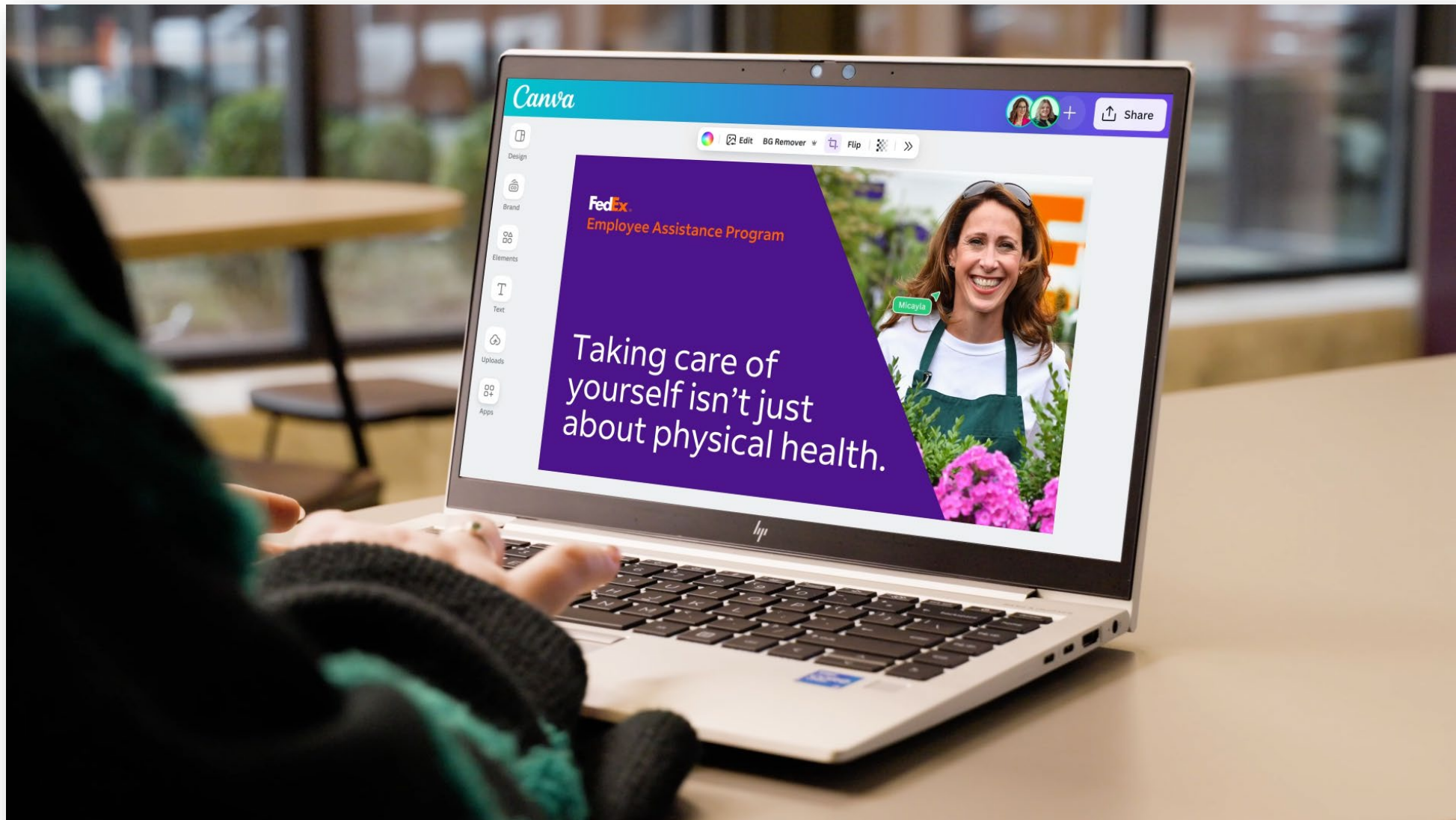
- 案例背景

- Canva是一家彻底改变设计行业的公司，创立于2012年，总部位于澳大利亚。其使命是"使设计变得民主化"，让任何人都能轻松创建精美的设计。2023年公司估值达400亿美元，用户遍布190多个国家。而这家全球知名的设计工具公司，其创业之路却充满了不确定性和挑战。

- 创始人与创业初衷

- 创始人Melanie Perkins在她19岁时就产生了创业想法。2007年，作为西澳大利亚大学的设计讲师，Melanie发现学生们需要花费整整一个学期才能学会使用复杂的设计软件，且这些软件的操作界面复杂到难以理解。她意识到这是一个市场机会——开发一款**简单易用的设计工具**。

Canva创业案例：在不确定性中前行



Canva创业案例：在不确定性中前行

第一步行动：

- 2007年，Melanie和她的男友(后来的丈夫)Cliff Obrecht创立了Fusion Books，这是一个在线设计**毕业纪念册**的平台，这实际上是Canva概念的早期测试版。

融资挑战：

- Melanie带着更宏大的Canva构想面对**投资者**时，遭遇了超过**100次的拒绝**。在澳大利亚这个缺乏创业生态系统的环境中，获取资金尤为困难。

Canva创业案例：在不确定性中前行

关键突破：

- 意识到技术能力是团队的薄弱环节，Melanie学习了**风筝冲浪**——一项危险的运动，只为了能在硅谷的一次投资者聚会上**接近潜在技术合伙人**。这种不寻常的方法最终帮助她结识了谷歌的前员工Cameron Adams，后者成为了Canva的技术联合创始人。

资源整合：

- 有了技术团队做为后盾，**一个月后**，Canva在首轮融资中筹得150万美元，加上澳洲政府的1:1补贴，使资金总额达到**300万美元**。

小组讨论：Canva 案例中的创业思维

- 讨论主题：
 1. Melanie面对100多次拒绝仍坚持的经历给你什么启示？
 2. 如果你是Canva创始团队成员，面对技术合伙人短缺的问题，除了学习风筝冲浪外，你还会尝试哪些方法？
 3. Canva的成功中，哪些因素是偶然的，哪些是创始人有意识设计的？
- 形式：以小组为单位，使用思维导图记录讨论结果






2 创业思维的两种 逻辑模式

1. 因果逻辑 (Causal Logic)

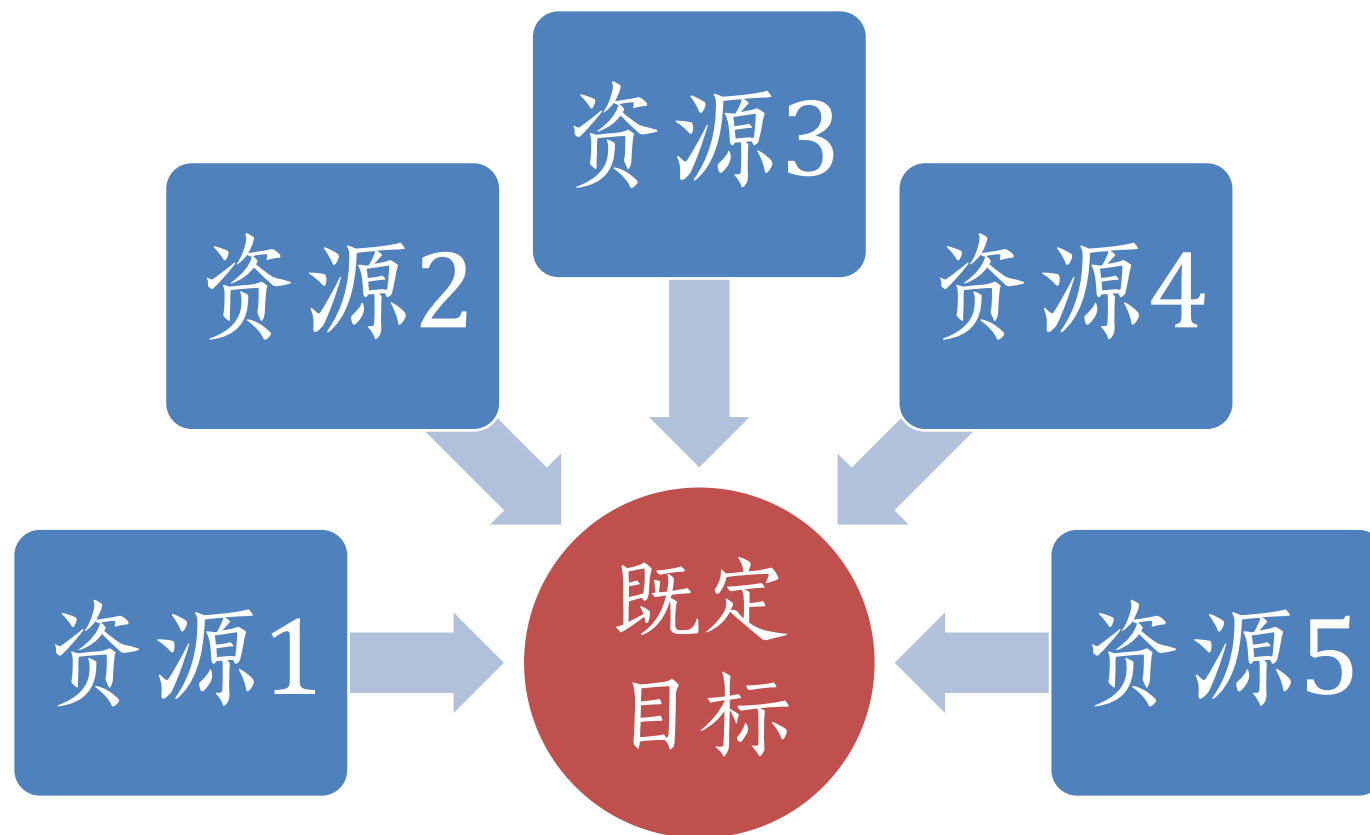
基于**预测**的思维
方式

适用于相对确定
的环境，如成熟
市场



设定**明确目标**，
然后寻找实现目
标的最佳方式

1. 因果逻辑 (Causal Logic)



2. 效果逻辑 (Effectual Logic)

基于**控制**的
思维方式

适用于**高度不
确定**的环境，
如新兴市场

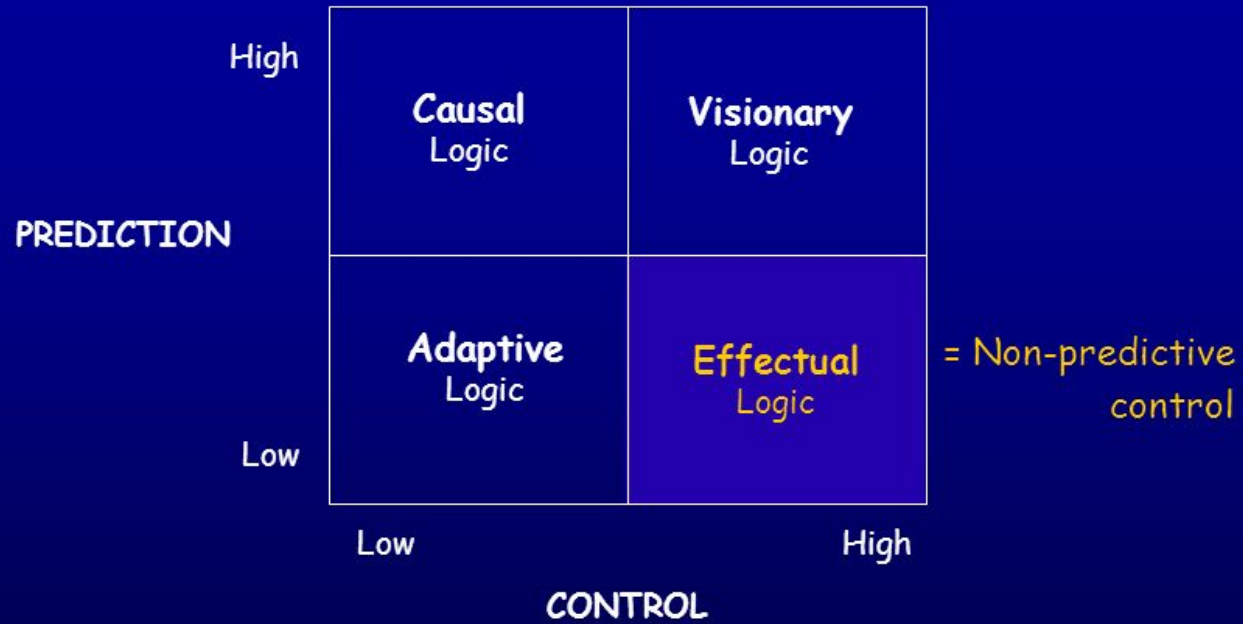


从**现有资源**
出发，创造未
预期的新结果

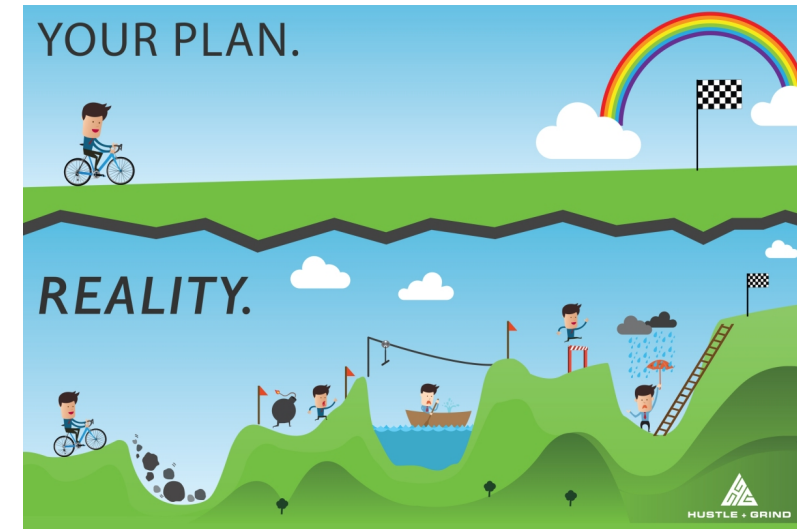
遵循“**可承受
损失**”原则而
非“预期回报”
原则

2. 效果逻辑 (Effectual Logic)

What is effectual logic?



How do you control a future you cannot predict?



两种逻辑的对比与应用

因果逻辑强调计划与分析，效果逻辑强调行动与学习

成功的创业者能够根据不同阶段和情境灵活切换两种逻辑

翻译创业初期可能更依赖效果逻辑，随着业务稳定逐渐过渡到因果逻辑

Causal vs Effectual Reasoning



With causal reasoning you must know before you go.

With effectual reasoning you must go in order to know.

Entrepreneurs put the "go" in front of the "know".

因果逻辑案例：星巴克的全球扩张

背景：星巴克在美国市场取得成功后，决定进行全球扩张。

明确的目标设定：

- 制定了详细的全球扩张计划，包括市场进入顺序、门店数量目标和时间表

全面的市场调研：

- 对每个目标市场进行深入分析，评估咖啡消费习惯、竞争格局和监管环境

标准化流程：

- 建立严格的标准操作流程，确保全球各地星巴克体验的一致性

预测性资源分配：

- 基于市场规模和预期回报分配资金和管理资源

严格的战略执行：

- 按照预定计划有序开设新店，定期评估执行情况并与计划比对

结果：

- 在发达国家市场取得巨大成功，但在某些市场（如澳大利亚、以色列）遇到挫折，主要原因是低估了本地文化差异和消费习惯。

效果逻辑案例：Airbnb的创业历程

背景：2007年，Brian Chesky和Joe Gebbia在旧金山租住的公寓里放了三张气垫床，为参加设计会议的人提供临时住宿。

- 利用现有资源：利用闲置公寓空间和气垫床开始尝试
- 小规模试验：最初仅邀请3位客人，测试临时住宿服务的可行性
- 可承受损失原则：初期投入极少，风险有限
- 拥抱意外：发现设计会议期间酒店爆满的偶然机会
- 渐进式发展：从简单的“气垫床和早餐”(Air Bed & Breakfast)开始，逐步扩展至各类住宿
- 战略伙伴关系：与摄影师合作提高房源照片质量，这一看似不相关的决定大幅提升预订率
- 不可规模化行动：
 - 创始人亲自拜访纽约的早期房东，了解他们的需求
 - 手工设计核心用户体验
 - 为早期用户一对一提供服务，直到完全理解用户需求
- 结果：从一次偶然尝试发展成估值上百亿美元的全球住宿平台，彻底改变了旅游住宿行业。

对比分析：小米与华为的产品战略

小米（效果逻辑为主）：

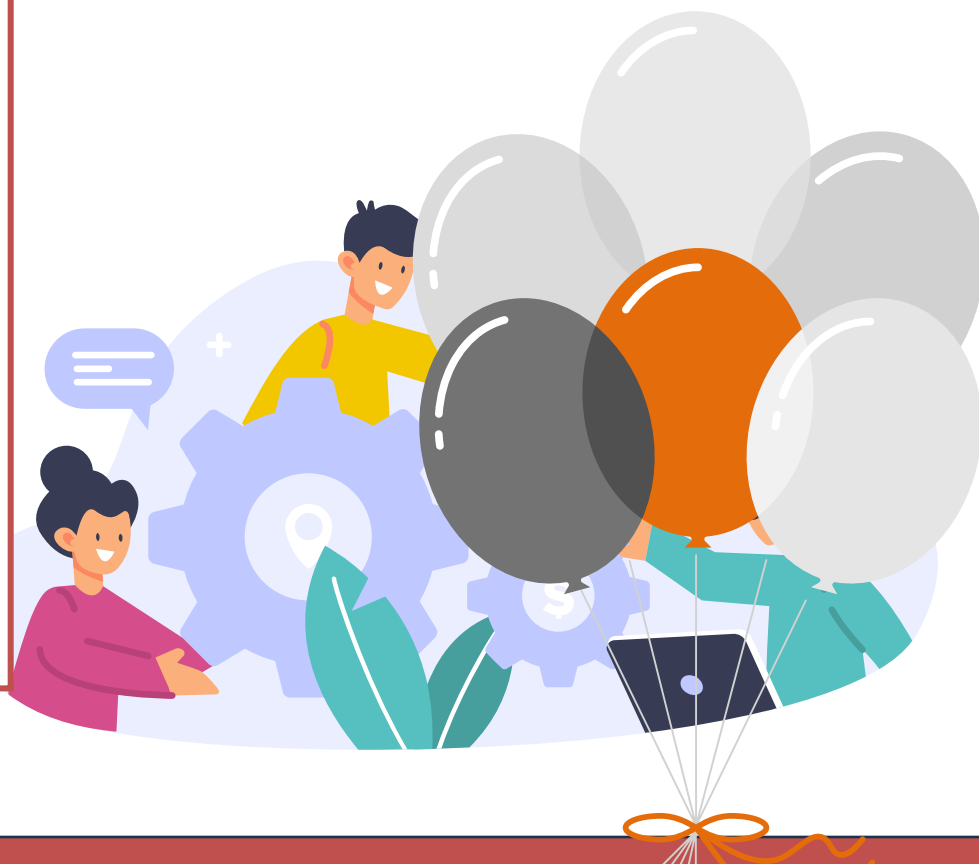
- **资源利用**：利用创始团队在互联网行业的经验和人脉，专注于软件体验
- **小米社区**：通过建立MIUI社区获取用户反馈，让发烧友参与产品开发
- **小步快跑**：先推出MIUI系统，积累用户基础后才推出手机硬件
- **用户共创**：邀请"米粉"参与产品设计和测试，快速迭代产品
- **可承受损失**：初期专注小批量生产，通过互联网销售减少库存风险
- **结果**：短期内迅速崛起，建立了强大的用户黏性和品牌忠诚度

华为（因果逻辑为主）：

- **长期规划**：制定详细的技术路线图和市场拓展计划
- **大规模研发投入**：基于对未来技术趋势的预测进行大量研发投入
- **标准化流程**：建立严格的IPD（集成产品开发）流程
- **全球化战略**：按照预设计划有序拓展国际市场
- **目标导向**：明确的产品定位和市场目标，并据此分配资源
- **结果**：长期积累技术实力，逐步建立全球领先地位

小组练习：

- 请完成一个简短测试（Handout），了解自己倾向于因果逻辑还是效果逻辑。
- 小组讨论：
 - 1. 交流一下组员各自的逻辑思维倾向。
 - 2. 如果你们要创办一家翻译公司，会如何应用效果逻辑？可以从哪些已有资源开始？



效果逻辑对翻译创业的参考

翻译创业的参考 1: 从现有资源开始行动

- **利用现有语言专长**: 创始人可能是语言专业毕业或有翻译经验, 从自己擅长的语言对和专业领域开始
- **充分利用个人网络**: 将曾经的老师、同学、朋友、前同事等作为初始客户或推荐来源
- **利用已有设备和免费工具**: 使用个人电脑、开源的翻译记忆库工具, 免费的项目管理工具等开始运营

案例参考:

一位医学翻译从业者利用自己的医学背景和英语能力, 先从医疗器械说明书等简单项目开始, 使用免费的翻译工具和自建术语库, 逐步扩展到临床试验文件翻译等高附加值服务。

翻译创业的参考 2: 根据可承受损失而非预期收益决策

- **小规模试验市场**: 先接受规模较小但能力范围内的项目, 而非一开始就追求大型、复杂的项目
- **控制固定成本**: 避免前期大量投入办公场所, 高级软件许可等, 采用远程办公, 按需付费软件模式
- **灵活的人力资源配置**: 先建立自由译员网络而非大量雇佣全职员工, 根据项目需求灵活调配资源

案例参考:

一家专注于法律翻译的创业公司起步时没有租用正式办公室, 创始人利用自己的法律背景和翻译能力, 与3-5名信任的自由译员合作, 先承接小型法律文件翻译, 控制风险的同时积累行业口碑。

翻译创业的参考 3: 战略伙伴关系

- **与互补技能的人合作**: 语言专业人士可以寻找技术背景的合伙人, 合作开发更高效的工作流程
- **建立专业领域专家网络**: 不同领域的专业人士作为顾问, 协助解决专业领域翻译的准确性问题
- **与相关服务提供商合作**: 与排版设计、语音录制、视频制作等服务商建立联盟, 提供一站式解决方案

案例参考:

一家专注于技术文档翻译的公司与软件开发团队合作, 开发了适合团队工作流程的翻译管理系统, 大大提高了工作效率和质量一致性, 使公司能够承接更大规模项目。

翻译创业的参考 5: 共创价值网络

- **与客户共创解决方案**: 邀请重要客户参与翻译流程设计, 定制符合其需求的服务模式
- **译员社群建设**: 构建高质量译员社群, 相互学习和资源共享, 提升整体服务质量
- **开放式创新**: 鼓励员工和合作伙伴提出创新服务方式, 共同探索新的业务机会

案例参考:

一家初创翻译公司通过建立专业论坛和学习社群, 吸引了大量优质自由译员加入。这些译员不仅承接项目, 还帮助完善术语库和翻译流程, 形成了独特的知识资产。

翻译创业的参考 4: 拥抱意外和转变

- **快速适应市场变化**: 疫情期间, 许多翻译公司迅速转向远程会议口译、在线培训材料本地化等新兴需求
- **技术驱动的新服务**: 将AI工具与人工翻译结合, 开发“人机协作”的新型服务模式
- **发现利基市场**: 在服务客户过程中识别未被满足的需求, 如跨文化咨询、多语言SEO等增值服务

案例参考:

一家原本专注于商务文件翻译的公司, 发现客户对多语言视频字幕有强烈需求, 迅速调整业务方向, 开发了视频本地化服务线, 现已成为公司最重要的收入来源。



翻译创业的参考 1: 从现有资源开始行动

- **利用现有语言专长**: 创始人可能是语言专业毕业或有翻译经验, 从自己擅长的语言对和专业领域开始
- **充分利用个人网络**: 将曾经的老师、同学、朋友、前同事等作为初始客户或推荐来源
- **利用已有设备和免费工具**: 使用个人电脑、开源的翻译记忆库工具、免费的项目管理工具等开始运营

案例参考:

一位医学翻译从业者利用自己的医学背景和英语能力, 先从医疗器械说明书等简单项目开始, 使用免费的翻译工具和自建的术语库, 逐步扩展到临床试验文件翻译等高附加值服务。

翻译创业的参考 2：根据可承受损失而非预期收益决策

- **小规模试验市场**：先接受规模较小但能力范围内的项目，而非一开始就追求大型、复杂的项目
- **控制固定成本**：避免前期大量投入办公场所、高级软件许可等，采用远程办公、按需付费软件模式
- **灵活的人力资源策略**：先建立自由译员网络而非大量雇佣全职员工，根据项目需求灵活调配资源

案例参考：

一家专注于法律翻译的创业公司起步时没有租用正式办公室，创始人利用自己的法律背景和翻译能力，与3-5名信任的自由译员合作，先承接小型法律文件翻译，控制风险的同时积累行业口碑。

翻译创业的参考 3：战略伙伴关系

- **与互补技能的人合作**：语言专业人士可以寻找技术背景的合伙人，合作开发更高效的工作流程
- **建立专业领域专家网络**：不同领域的专业人士作为顾问，协助解决专业领域翻译的准确性问题
- **与相关服务提供商合作**：与排版设计、语音录制、视频制作等服务商建立联盟，提供一站式解决方案

案例参考：

一家专注于技术文档翻译的公司与软件开发团队合作，开发了适合团队工作流程的翻译管理系统，大大提高了工作效率和质量一致性，使公司能够承接更大规模项目。

翻译创业的参考 4：拥抱意外和转变

- **快速适应市场变化**：疫情期间，许多翻译公司迅速转向远程会议口译、在线培训材料本地化等新兴需求
- **技术驱动的新服务**：将AI工具与人工翻译结合，开发“人机协作”的新型服务模式
- **发现利基市场**：在服务客户过程中识别未被满足的需求，如跨文化咨询、多语言SEO等增值服务

案例参考：

一家原本专注于商务文件翻译的公司，发现客户对多语言视频字幕有强烈需求，迅速调整业务方向，开发了视频本地化服务线，现已成为公司最重要的收入来源。

翻译创业的参考 5：共创价值网络

- **与客户共创解决方案**：邀请重要客户参与翻译流程设计，定制符合其需求的服务模式
- **译员社群建设**：构建高质量译员社群，相互学习和资源共享，提升整体服务质量
- **开放式创新**：鼓励员工和合作伙伴提出创新服务方式，共同探索新的业务机会

案例参考：

一家初创翻译公司通过建立专业论坛和学习社群，吸引了大量优质自由译员加入。这些译员不仅承接项目，还帮助完善术语库和翻译流程，形成了独特的知识资产。

3 企业家精神的核心要素



全球创业监测(GEM)研究成果

全球创业监测(Global Entrepreneurship Monitor, GEM)是世界上最权威的创业研究项目，自1999年开始，已覆盖115个国家和地区。根据最新的GEM研究，企业家精神的核心要素包括：

感知机会能力

- 2022/2023报告显示，高收入经济体中平均54.7%的受访者表示能够识别创业机会
- 这一比例在新兴经济体中为45.3%
- 疫情后感知机会能力普遍提高，但国家间差异显著

感知能力

- 全球范围58.9%的受访者认为自己具备创业所需技能
- 男性(63.7%)比女性(54.1%)更倾向于对自己的能力持肯定态度
- 教育程度与感知能力呈正相关关系

恐惧失败

- 2019年，44%的受访者表示因害怕失败而不会创业
- 到2024年，这一比例上升至49%
- 风险容忍度与经济发展水平、社会文化和个人经历密切相关

创业意向

- 全球平均20.4%的非创业者表示计划在未来三年内创业
- 年轻人(18-34岁)的创业意向(29.7%)显著高于老年人(12.1%)
- 创业意向与实际创业行动之间存在明显差距

全球创业发展指数(GEDI)研究发现

全球创业发展指数(Global Entrepreneurship and Development Index, GEDI)测量了137个国家的创业生态系统健康状况，研究结果揭示了企业家精神的关键构成要素：

- 机会感知(Opportunity Perception)
- 启动技能(Startup Skills)
- 风险接受度(Risk Acceptance)
- 网络建设(Networking)
- 文化支持(Cultural Support)

创业态度

- 机会创业(Opportunity Startup)
- 技术吸收(Technology Absorption)
- 人力资本(Human Capital)
- 竞争(Competition)

创业能力

- 产品创新(Product Innovation)
- 流程创新(Process Innovation)
- 高增长(High Growth)
- 国际化(Internationalization)
- 风险资本(Risk Capital)

创业愿望

GEDI 2019报告指出，美国、瑞士、加拿大、丹麦和英国在企业家精神表现最为突出，**中国在137个参与国家中排名第36位。**

企业家精神的核心要素

2. 承担风险的意愿



在不确定性中做决策的勇气

理性评估风险而非盲目冒险

风险管理能力的培养

承担风险的
意愿

创新能力

1. 创新能力



开创新的服务模式或业务领域

在翻译服务中寻找差异化竞争优势

创新不限于技术，也包括商业模式、服务流程等方面

主动性与坚韧

3. 主动性与坚韧

积极寻找和把握机会

面对挫折时的恢复能力和持续前进的决心

在翻译市场波动中保持稳定发展的韧性



1. 创新能力

开创新的服务模式或业务领域

在翻译服务中寻找差异化竞争优势

创新不限于技术，也包括商业模式、服务流程等方面



2. 承担风险的意愿

在不确定性中做决策的勇气

理性评估风险而非盲目冒险

风险管理能力的培养



3. 主动性与坚韧

积极寻找和把握机会

面对挫折时的恢复能力和持续前进的决心

在翻译市场波动中保持稳定发展的韧性





4 培养创业思维的方法

培养创业思维的三个方法

行动导向学习

强调实践体验而非纯理论学习

通过小规模试验积累经验

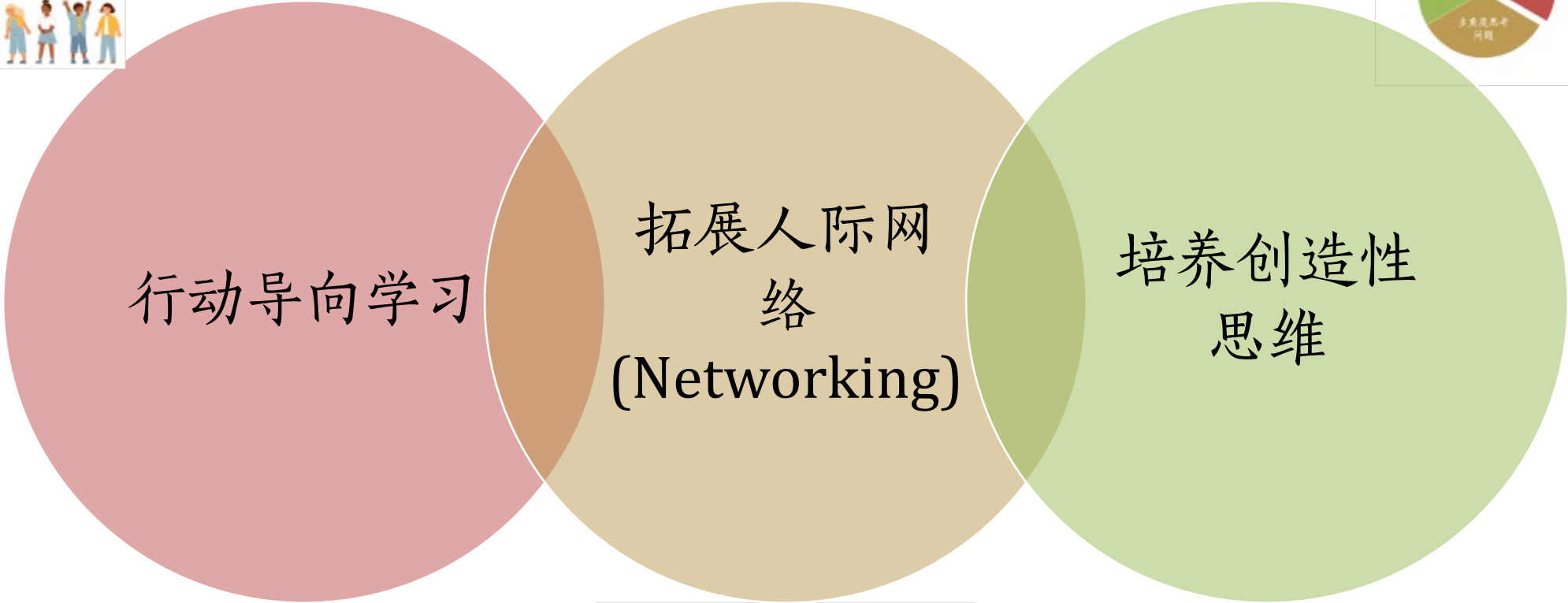
创业学习与一般学习的不同在于实践导向

培养创造性思维

打破常规思维模式

在翻译服务中寻找创新点

多角度思考问题



拓展人际网络

构建多元化的专业人脉网络

利用网络获取资源、信息和支持

在翻译行业中建立专业联系的重要性

行动导向学习

强调**实践体验**而非纯理论学习

通过**小规模试验**积累经验

创业学习与一般学习的不同在于实践导向



行动导向学习：Buffer的MVP测试法案例

背景：

- Joel Gascoigne在2010年想要创建一个社交媒体排程工具，但不确定用户是否愿意为此付费。

小规模试验方法：

- 他首先创建了一个简单的登陆页面，描述产品功能和定价
- 页面上有一个"计划与定价"按钮
- 当用户点击按钮时，会出现一条消息："你好！我们还在开发中，如果你留下邮箱，我们会通知你产品发布"
- 这一简单页面花费不到几小时，投入几乎为零

结果：

- 页面吸引了约120位访客，其中100人点击了按钮，表明对产品有兴趣
- 第一版MVP产品在2-3周内完成
- Buffer现已发展成为估值超过1亿美元的企业

创业思维启示：

- 无需构建完整产品即可开始验证市场需求
- 通过最小成本获取最有价值的学习
- 基于真实数据而非假设做决策

https://www.youtube.com/watch?v=xPJq_QVsY4&t=15s

MVP测试法

M
V
P

Minimal

Viable

Product



DEVELOPMENT
THAT PAYS

行动导向学习：Zappos的鞋店实验案例

背景：

- Nick Swinmurn在1999年想创建在线鞋店，但不确定消费者是否愿意在网上购买不能试穿的鞋子。

小规模试验方法：

- 他没有投入大量资金建立仓库和库存
- 而是拍摄当地鞋店的鞋子照片，放在简单的网站上
- 当有人下单时，他亲自去实体店购买鞋子并邮寄给客户
- 这种方式允许他测试业务模式，无需大量前期投资

结果：

- 通过这一实验证明了在线购鞋的可行性
- Zappos最终被亚马逊以12亿美元收购
- 这一案例成为精益创业方法论的经典案例

创业思维启示：

- "假装直到成功"的方法可以节省资源
- 真实市场反馈比商业计划更有价值
- 创业验证可以从手工流程开始，再逐步自动化

<https://www.youtube.com/watch?v=rtZjP6W9cNo>



拓展人际网络

构建多元化的专业人脉网络

利用网络获取资源、信息和支持

在翻译行业中建立专业联系的重要性



拓展人际网络：Airbnb联合创始人的networking策略

背景：

- Airbnb面临早期增长困境和融资困难时，需要寻找战略资源和支持。

网络拓展方法：

- 积极参加**Y Combinator等创业加速器项目**，获取导师资源
- 主动联系早期Airbnb房东，建立深度关系并获取反馈
- 参加设计和科技领域的会议，利用自己的设计背景建立专业网络
- 创建"成长黑客"团队，与其他创业者分享并学习增长策略

结果：

- **通过Y Combinator获得了关键投资和指导**
- 早期房东不仅提供了产品改进建议，还成为了品牌大使
- 设计社区的关系帮助提升了平台的用户体验
- 成长黑客网络促成了许多创新营销策略

创业思维启示：

1. 人脉网络构建应该有针对性，不仅是数量更重要质量
2. 主动寻求反馈的态度可以将用户转变为拥护者
3. 跨领域的人际网络可以带来意想不到的创新灵感

拓展人际网络：翻译创业者的专业社群案例

背景：

- 一位医学翻译从业者希望从自由译员转型为医疗翻译服务提供商。

网络拓展方法：

- 创建了一个**医学翻译专业讨论小组**，邀请医生和翻译同行参与
- 定期组织线上研讨会，分享医学翻译的最佳实践
- **参加医疗器械展览会**，结识潜在客户
- 为医学期刊提供**免费的摘要翻译**，建立声誉

结果：

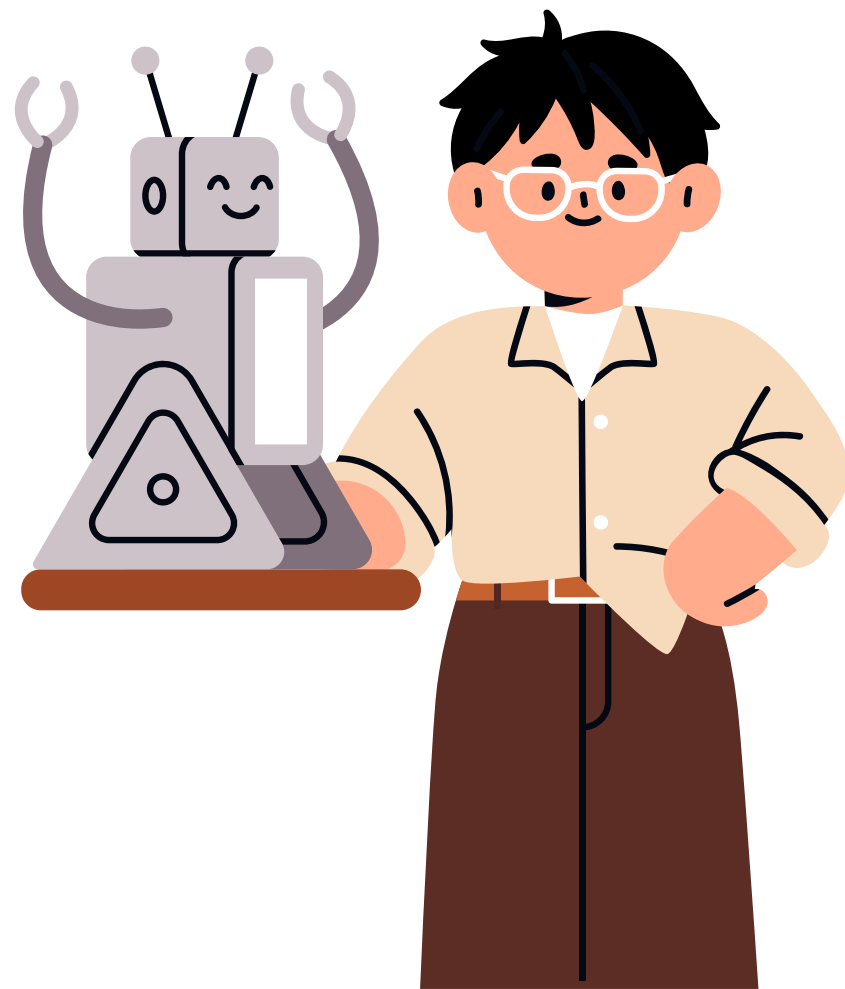
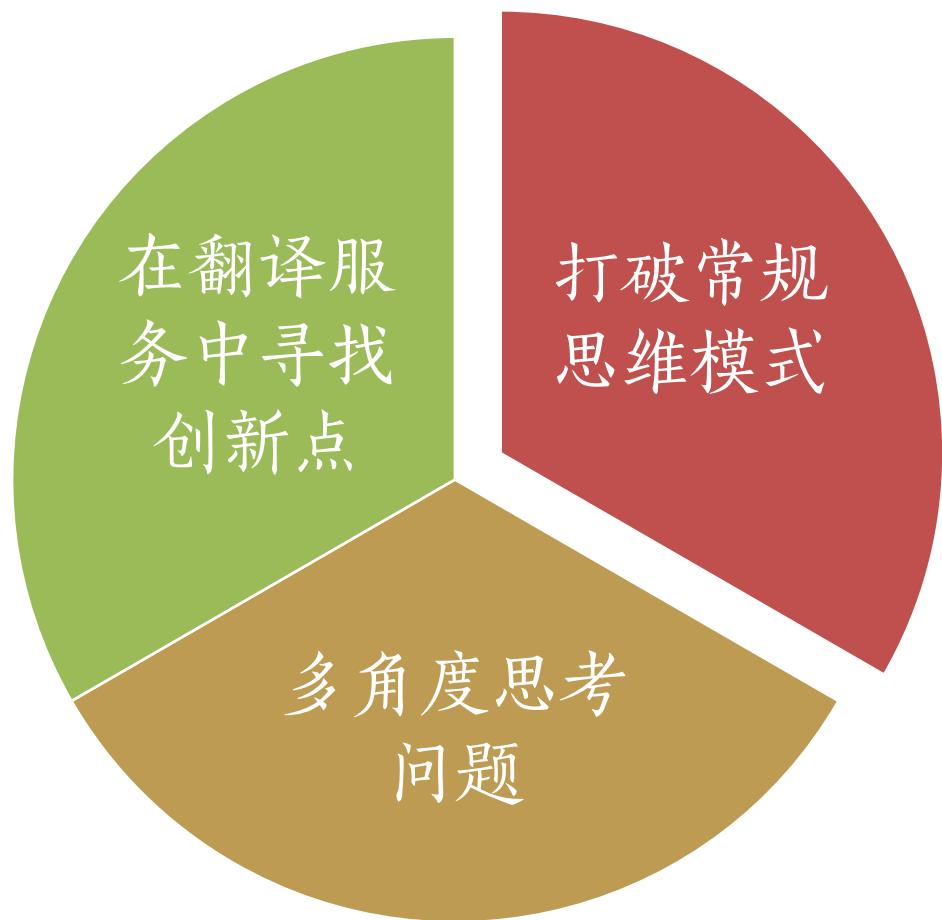
- 专业社群发展到500多名成员，成为行业资源中心
- 通过研讨会识别并招募了核心团队成員
- 医疗器械公司的联系转化为首批大客户
- 期刊合作建立的声誉带来了高端翻译项目

创业思维启示：

1. 专业社群可以同时解决人才获取和客户开发问题
2. 免费分享专业知识可以建立专业权威
3. 跨界网络(医学+翻译)创造了独特的竞争优势

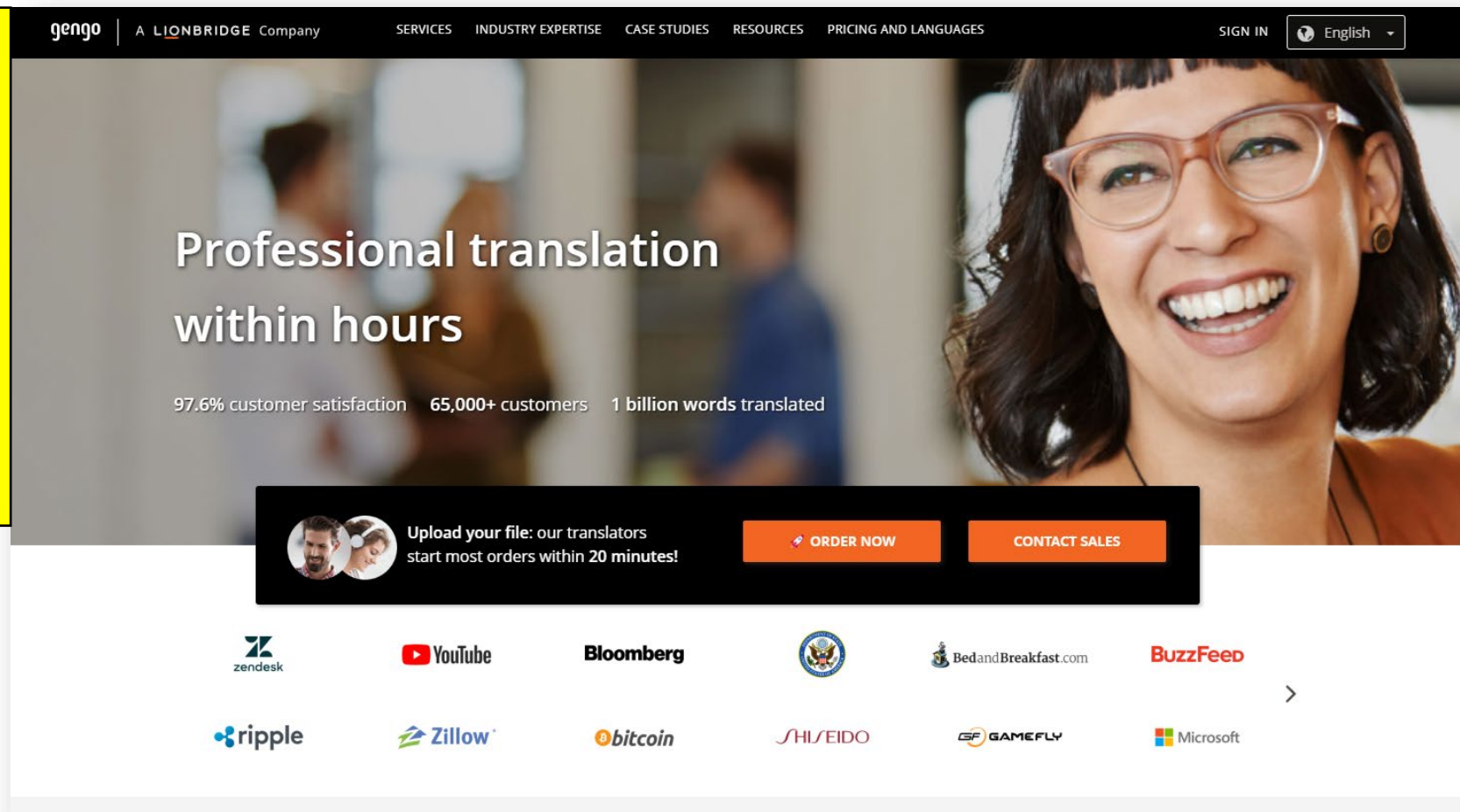


培养创造性思维



培养创造性思维： Gengo的创业创新案例

背景：创始人Robert Laing注意到传统翻译行业存在交付时间长、定价不透明的问题。



The screenshot shows the Gengo website homepage. The header includes the Gengo logo, "A LIONBRIDGE Company", and navigation links for SERVICES, INDUSTRY EXPERTISE, CASE STUDIES, RESOURCES, and PRICING AND LANGUAGES. There are also links for SIGN IN and a language selector set to English. The main hero section features a smiling woman with glasses and the text "Professional translation within hours". Below this, statistics are listed: "97.6% customer satisfaction", "65,000+ customers", and "1 billion words translated". A central call-to-action bar contains a circular image of two people, the text "Upload your file: our translators start most orders within 20 minutes!", and two orange buttons labeled "ORDER NOW" and "CONTACT SALES". The footer displays a grid of logos for various clients, including Zendesk, YouTube, Bloomberg, the US Department of State, BedandBreakfast.com, BuzzFeed, Ripple, Zillow, Bitcoin, SHI/EIDO, CSF GAMEFLY, and Microsoft.

gengo | A LIONBRIDGE Company

SERVICES INDUSTRY EXPERTISE CASE STUDIES RESOURCES PRICING AND LANGUAGES

SIGN IN English

Professional translation
within hours

97.6% customer satisfaction 65,000+ customers 1 billion words translated

Upload your file: our translators
start most orders within 20 minutes!

ORDER NOW CONTACT SALES

zendesk YouTube Bloomberg US Department of State BedandBreakfast.com BuzzFeed

ripple Zillow bitcoin SHI/EIDO CSF GAMEFLY Microsoft

培养创造性思维： Gengo的创业创新案例

创造性思维方法：

- 问题重构：将翻译从"专业服务"重新定义为"**按需商品**"
- 头脑风暴：团队针对"**如何在一小时内完成翻译**"进行无限制创意讨论
- 原型测试：快速构建多个服务模式原型，让真实用户测试并收集反馈
- SCAMPER法 (替代、结合、调整、修改、其他用途、消除、重组)分析翻译流程

创新成果：

- 创建了世界上**第一个翻译众包平台**，将翻译时间**从天缩短到小时**
- 开发透明定价模型，按字计费，即时报价
- 设计自动化质量控制系统，确保众包翻译的一致性
- 推出**API接口**，使**翻译服务可以集成到其他应用程序中**

培养创造性思维： Gengo的创业创新案例

创业思维启示：

颠覆性创新往往来自**对行业基本假设的挑战**

系统化的**创造性思考技术**可以产生突破性想法

快速原型和迭代是将创意转化为创新的关键



Gengo Review - Is This Legit & Can You Make Big Money From Translating? (Truth Uncovered!)

1.1万次观看 · 10个月前



Internet Marketing Reviews

gengo review *Get My #1 Way To Earn Online In The Comments About this video: In today's gengo review we're going to ...

创业思维培养的综合方法：Y Combinator的方法论

硅谷著名创业加速器Y Combinator创始人Paul Graham提出的创业思维培养方法已成为全球创业教育的标杆，其核心包括：

做出有人想要的东西 (Make something people want):

要求创业者每周与至少10位潜在用户交谈

强调通过用户访谈发现真实需求，而非假设需求

培养对市场信号的敏感性

快速启动，持续迭代 (Launch fast and iterate):

鼓励在7-8周内推出最小可行产品(MVP)

建立"构建-测量-学习"反馈循环

设定每周增长目标，保持行动节奏

做难以规模化的事情 (Do things that don't scale):

创始人亲自获取前100个客户

通过手动流程验证自动化前的价值主张

深入理解用户体验，为后期规模化奠定基础

Y Combinator的方法已帮助培养了超过2,000家创业公司，包括Airbnb、Dropbox和Stripe等独角兽企业，证明了这套创业思维培养方法的有效性。

5 小组活动： 创业思维的培养计划



小组讨论：培养我的创业思维

- 设计一个针对翻译服务的小规模市场测试方案，投入不超过1000元
- 如何利用学校/行业资源建立对翻译创业有价值的人际网络？
- 应用SCAMPER法（替代、结合、调整、修改、其他用途、消除、重组）重新思考传统翻译服务流程





Thanks