23% 7:31 Ą -111 *4* C \leftarrow

彩蛋 | 赚钱的事与值钱的

昨天 一年辛苦,春节假期,忙碌的你总算能休

息几天。空闲下来,适合思考一下新的一

年,新的方向。

我给你奉上一篇我公众号的旧文《赚钱的

事与值钱的事》作为彩蛋,来和你讨论一

个值得掂量的问题: 赚钱的事和值钱的

赚钱的事与值钱的事,往往是两件事。创

一个村庄里没有水,村长就委托两个年轻

人给这个村庄供水,让村民向他们支付费

第一个年轻人艾德,马上买了两只大桶,

每日奔波于10里以外的湖泊和村庄之间,

另一个年轻人叫比尔,自从签订合同后,

回到了村庄。过去半年的时间里,他做了

商业计划,找到了投资,注册了公司,并

雇用了项目施工管理的专业人员。之后,

比尔又花了一年多的时间,修建了一套从

清水从水龙头中涌出的那个瞬间,艾德的

生意被摧毁了。在比尔建设管道的期间,

这个故事还是挺形象地解释了,赚钱的事

赚钱的事,核心是当下的利差,现金现

但是,你赚钱的时候,别人在设计一个更

大的结构覆盖你。当比尔的水管接通,艾

德愤怒妒恨、哭天抢地、找村长都是没用

一个时代结束了,就是结束了。所谓"互联

网+ "对传统企业的进攻,大致如此,传统

而值钱的事,核心是结构性价值,它的兑

如同,比尔的供水系统,在拧开水龙头,

清水流出之前,他所面对的是日复一日的

现金消耗,以及所有人对他无尽的质疑

--我们到底能不能完成这件事,接通

从投资人角度看比尔的水管项目, 投资人

首先要对市场需求与供给能力、成本结

构、市场变化概率进行评估,然后估值、

没有水管之前,艾德每天从湖中打水运到

但是有了水管,就可以规避因为艾德某天

身体不好或者家里有事,导致的供应不稳

定。人们可以7*24小时用水,还可以洗

澡、清洗房屋,用水的需求大大扩大了。

其实人们有各种使用水的想像力,只是之

你需要用变化中的视角,看市场需求的大

村中是否有尚未发现的水源, 其实可以打

出井水,然后建同样的管道和比尔竞争?

比尔的策略应该是在地下水没被发现之

前,先击垮竞争对手艾德。如果有人发现

地下水,就应该果断兼并这家新公司,以

所以,曾有创业歌谣"C轮死、D轮合"来描

述美团点评、滴滴快滴的合并故事, 其实

整合行业的供应能力,是为了避免在市场

容量大致确定的情况下,同质化竞争降低

还有什么风险呢? 地下水脉突然动了, 湖

但如果水管开通之日,突然收到通知,说

后,整个村庄将被淹没进入水库之底,所

这就是比尔设计的结构,败给了一个更大

就像O2O大战中,那些做了个App,然后

围着某个小区殷勤服务的020小商家,-

在每个新生的领域,我们都将看到无数结

构的挤压和整合,直到形成一个坚固有效

这也大致解释了,为什么京东不赚钱,但

京东在这个过程中,建设了一个巨大的结

构--以京东物流能力为代表的京东整体

的智能运营系统。京东值钱的是这个结

就好像在这个故事里,比尔拥有的是那个

沟通湖泊与村庄的供水系统,湖泊并不是

京东一直亏钱,但是它的结构一直在扩

张,不断覆盖更大的空间,并且它的系统

效率也从未被其他电视超越。这就是一个

能够看清一个更大的时空里,产业结构模

式乃至社会结构模式的变化,就是战略能

所以,2003年,30出头的丁磊成为中国

因为,中国有14亿人口,10年之内,一定

会产生5亿以上网民。这样一个即将爆发

的巨量市场,在2003年的中国,还没什么

那时的丁磊,如同十六世纪登录南美洲的

西班牙人。那群人在西班牙也许不算太厉

再讲一个关于赚钱和值钱的真实故事,这

2004年,几个搞技术的兄弟,在智能手机

时代前,就开发出了UC浏览器,功能是可

以用手机浏览网页。他们几个通过给移动

当时还在联想投资的俞永福发现了这个项

目,他告诉几个兄弟,这个项目有价值,

俞永福在和雷军沟通这个项目的时候, 雷

既然你对这件事的战略想得这么清楚,你

就应该加入,亲自把这个战略实现。你去

和兄弟几个谈,你加入,你当CEO,他们

几个管技术产品,你负责战略、融资、市

2006年12月, 俞永福和雷军的投资一起

进入了UC浏览器。现在看,那是多么凶险

就在1个月后的2007年1月10日,乔布斯

发布了iPhone,宣告了智能手机时代的来

临。UC浏览器属于智能手机时代之前,功

能手机上使用的软件。那一刻,功能手机

和功能手机上的软件们,集体被判了死

灭顶的洪水已经涌动,正在流向比尔的村

但是, 俞永福利用他熟悉资本和宏观战略

格局的优势,快速融资,搭建精英BD团

队,与手机厂商、移动公司合作,在智能

手机还没有普及的最后3年窗口期,把UC

这之后,UC浏览器从一套套订制赚钱的软

件系统,变成了一个移动互联网的流量平

说到雷军, 我最感激他的, 还真不是2008

年他投资我创业。当时年轻不懂事,拿人

投资我一年之后,雷军问:公司还有钱

请朋友读

写留言

台。功能机灭顶前,UC,上了方舟。

浏览器的装机量扩大了100倍。

害,但是在广袤的南美,他们没有对手。

不赚钱的公司,真正值钱的所在。

的大结构。如同美团之于干团大战。

干了、井枯了,这属于天灾,算倒霉。

这个村庄的位置属于三峡淹没区。-

有村民都要在一年内搬迁走。

的结构,所有人都白干了。

年之后,灰飞烟灭。

是它值钱。

构。

比尔的。

力。

首富。为什么?

像样的互联网公司。

UC浏览器

是好久以前,UC浏览器的故事。

公司开发定制版本,赚了一些钱。

但是你们的做法不对。

军的建议是:

场和BD。

的时刻。

刑。

雷军投资

Aa

家钱拿得理直气壮。

庄。

小,以及投入的成本是否有价值。

前供应能力被限制而已。

风险与结构价值

垄断供应能力。

企业利润。

都类似于湖水兼并井水。

村里,村里的人不一直是这样过的吗?

-笔投资

半年后,比尔带着一个施工队和-

湖泊通往村庄的供水管道系统。

艾德赚了一年半的钱。

与值钱的事的不同。

两者的区别

货,将本求利。

企业也无法逆转大势。

现时间在某个未来。

水,赚到钱?

投资,最后收益分成。

市场需求有多大?

的。

希望在新年伊始,对你有所启发。

业的痛苦很大程度上来源于此。

《 穷爸爸富爸爸》里有个故事:

事,有什么区别?

赚钱和值钱是两件事

用。

立即就赚到了钱。

他就消失了。



投资我一年之后,雷军问:公司还有钱吗?

我说了个数字。他很吃惊,问:"为什么还剩这么多钱?"

我解释因为这是自己第一次创业,不是很

有信心,怕还没来得及把产品做好,钱就花光了。所以,以战养战。一边做旅游网站,一边还作点广告公司的生意,帮旅游城市、旅游景区做宣传策划赚点小钱。 我看雷军眉头紧锁,于是像报告成绩似的

说了,现在有多少个景区和城市的广告语 都是我写的。

"梁宁,以你的才华,如果你想做广

雷军说:

告,你大可以加入任何一家大广告公司,去做一个最优秀的广告人。 但是你现在创业,要做的是一个互

联网产品。作为创业企业, 最核心

的资源就是CEO的精力。你就应该全力以赴,把100%的时间和精力都用上去,把这个互联网产品做好。 我建议你不要再分精力去赚这些小钱。剩下多少钱,花完为止,看你

作为投资人,我宁愿承担资金的损 失,也不想看到你抱着一个小广告

公司,耽误时间。"

能不能把你构想的产品做出来。

这是我受益最大的一次谈话。极其感谢雷军。非常感谢。

做赚钱的事,还是做值钱的事,都有窗口

◆ 本讲小结

期,时代总是在变。
赚钱的事,难在收手。好似股票要抛出,

而做值钱的事,难在看清存在于未来时空

运作的新产业结构,然后全力以赴,以最快的速度把它搭建出来。定战略、配资源,说服、说服、坚持、坚持、整合、整合,死扛到结构开始运作并全量覆盖的那一天。所以,做值钱的事,更难。

创业者最难的,是苦苦坚持时的心理负担:放弃赚钱的机会,初衷不改,想搭个大系统成为大企业家,结果中途败了,成了骗子。

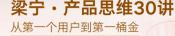
1XIV

唉, 创业维艰。

才能论输赢。

最后,祝你新年快乐,在新的一年,能做适合自己的事。

本文曾发表于梁宁微信公众号:梁宁-闲花照水录,微信公众号ID: cafeday。



版权归得到App所有,未经许可不得转载



☑ 写留言

提交留言可与梁宁互动

留言精选