



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。

雷军说：

“梁宁，以你的才华，如果你想做广告，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，看你能不能把你构想的产品做出来。

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。”

这是我受益最大的一次谈话。极其感谢雷军。非常感谢。

◆ 本讲小结 ◆

做赚钱的事，还是做值钱的事，都有窗口期，时代总是在变。

赚钱的事，难在收手。好似股票要抛出，才能论输赢。

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。

唉，创业维艰。

最后，祝你新年快乐，在新的一年里，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。

梁宁·产品思维30讲

从第一个用户到第一桶金

版权归得到App所有，未经许可不得转载



留言精选

写留言

提交留言可与梁宁互动

Aa



写留言



35



请朋友读